

MADRID Y MEXICO

ANTE LA INDEPENDENCIA

JUAN CARLOS SOLA CORBACHO

MADRID Y MEXICO ANTE LA
INDEPENDENCIA. DEFINICION Y
SIGNIFICACION DE DOS CENTROS DE
PODER EN VISPERAS DE LA
DESCOMPOSICION DEL IMPERIO
ESPAÑOL.

Por
Juan Carlos Sola Corbacho

INDICE

INDICE DE CUADROS	III
AGRADECIMIENTOS.....	VIII
INTRODUCCION	1
1.- España: ciudades e industrialización. El caso madrileño	7
2.- Ciudades e industria en Latinoamérica. El caso mexicano	15
3.- Hipótesis de trabajo	24
PRIMERA PARTE: EL SECTOR MERCANTIL MADRILEÑO	34
Introducción	35
I.- Emigración, parentesco e identidad de origen local ..	42
II.- La estructura de los negocios del sector mercantil madrileño a finales del siglo XVIII	73
III.- La oferta del sector mercantil madrileño	105
IV.- La iniciativa de los comerciantes de Madrid en otros sectores económicos y otras plazas mercantiles	133
1.- La iniciativa de los comerciantes madrileños en otros sectores de la economía peninsular	134
2.- Las actividades del sector mercantil madrileño en otras plazas peninsulares	162
Conclusiones. Madrid y la economía española a finales del siglo XVIII	186

SEGUNDA PARTE: EL SECTOR MERCANTIL MEXICANO	196
Introducción	197
I.- Emigración. relaciones familiares y paisanaje	210
II.- Estructura del sector mercantil de la ciudad de México a finales del siglo XVIII	242
III.- Estrategias inversionistas de los comerciantes mexicanos a finales del siglo XVIII	272
1.- La propiedad de casas y tierras	273
2.- Los comerciantes mexicanos y la minería..	284
3.- Los comerciantes mexicanos y las manufacturas	294
IV.- La iniciativa de los comerciantes mexicanos en los mercados novohispanos a finales del siglo XVIII	304
1.- El comercio con otros mercados del virreinato a través del establecimiento de compañías	305
2.- Comercio y aparato administrativo virreinal	326
3.- Las ventas al mayoreo a los comerciantes asentados en otras plazas del virreinato	335
Conclusiones: el sector mercantil mexicano y la economía del virreinato de Nueva España a finales del siglo XVIII	357
CONCLUSION: MADRID Y MEXICO A FINALES DEL SIGLO XVIII	366
APENDICE	387
Fuentes notariales	462
Bibliografía	469

INDICE DE CUADROS

Distribución porcentual de los integrantes de los cinco gremios mayores de Madrid en el último tercio del siglo XVIII	38
Origen geográfico de los comerciantes madrileños y sus esposas. 1765-1800	44
Socios de los comerciantes madrileños en el establecimiento de sus compañías	51
Matrimonios entre los comerciantes madrileños a finales del siglo XVIII	54
Capitales y dotes aportados al matrimonio en el sector mercantil madrileño en el último tercio del siglo XVIII	56
Número de hijos por matrimonio entre los comerciantes de Madrid en el momento de testar a finales del siglo XVIII	58
Nombramiento de herederos, albaceas y apoderados para la elaboración de testamentos por los comerciantes madrileños a finales del siglo XVIII	61
Relaciones entre comerciantes madrileños nacidos en el valle de Carranza (1765-1800)	63
Legados, destinos de los legados y estimación del volumen de capital dejado por los comerciantes activos en Madrid en el último tercio del siglo XVIII	65
Valor de los negocios del comercio agremiado de Madrid a finales del siglo XVIII en relación a las escrituras en las que se registraban	75
Valor de los negocios del comercio agremiado de Madrid a finales del siglo XVIII	76
Valor de los negocios del comercio agremiado de Madrid a finales del siglo XVIII (por gremios)	77
Valor medio de los negocios del comercio agremiado de Madrid a finales del siglo XVIII según las escrituras en las que éstos aparecen	78
Valor de los negocios del comercio agremiado y estimación de las cifras del sector a finales del siglo XVIII	79
Valor de las casas de comercio propiedad de comerciantes en géneros catalanes	83
Estructura de los negocios de los comerciantes madrileños a finales del siglo XVIII	86
Estimación de las utilidades anuales de los comerciantes madrileños a finales del siglo XVIII	100
Valor y volumen de las mercancías ofertadas por los comerciantes del gremio de lienzos de Madrid según su procedencia	120
Valor y volumen de las mercaderías ofertadas por los comerciantes del gremio de paños de Madrid según su procedencia	122

Valor y volumen de las mercancías ofertadas por los comerciantes del gremio de sedas de Madrid según su procedencia	125
Valor de las mercancías ofertadas por los comerciantes del gremio de joyería de Madrid según su procedencia	127
Valor de las mercancías ofertadas por los comerciantes del gremio de droguería, especiería y mercería de Madrid según su procedencia	130
Procedencia de las mercancías ofertadas por los comerciantes acremiados madrileños a finales del siglo XVIII	131
Valor de las propiedades inmobiliarias del sector mercantil Madrileño a finales del siglo XVIII	135
Funcionalidad de los apoderados del sector mercantil madrileño a finales del siglo XVIII	164
Definición de los apoderados de los comerciantes madrileños a finales del siglo XVIII	168
Operatividad de las casas de comercio madrileñas fuera de Madrid a finales del siglo XVIII	170
Distribución regional de la concesión de poderes de representación por el sector mercantil madrileño a finales del siglo XVIII	172
Asentamiento de apoderados y deudores del sector mercantil madrileño a finales del siglo XVIII	173
Definición de los deudores según los poderes para el cobro de deudas emitidos por los comerciantes madrileños a finales del siglo XVIII	176
Definición de los deudores del comercio madrileño a finales del siglo XVIII por sectores	178
Distribución regional de los comerciantes de fuera de Madrid con cuenta abierta en alguna casa comercial Madrileña a finales del siglo XVIII	183
Población de las mayores ciudades del virreinato de Nueva España en 1793	198
Origen geográfico de los comerciantes mexicanos, 1765-1800	214
Relaciones mantenidas entre comerciantes mexicanos de origen <i>montaños</i>	220
Matrimonio entre los comerciantes de la ciudad de México a finales del siglo XVIII en el momento de testar	223
Dotes y capitales aportados al matrimonio por los comerciantes mexicanos y sus esposas a finales del siglo XVIII	228
Relación dote/capital en el establecimiento de esponsales de los comerciantes mexicanos a finales del siglo XVIII	229
Número de hijos por matrimonio entre los comerciantes de México en el momento de testar a finales del siglo XVIII	232
Nombramiento de herederos, albaceas y apoderados para la elaboración de testamentos por los comerciantes mexicanos a finales del siglo XVIII	236
Legados, destinos de los legados y estimación del volumen de capital dejado por los comerciantes activos en la capital en el último tercio del siglo XVIII	238
Valor medio de los comercios mexicanos a finales del siglo XVIII	246
Distribución de los establecimientos comerciales de México por su valor en el último tercio del siglo XVIII	248
Tipología de la propiedad declarada por los comerciantes mexicanos a finales del siglo XVIII	276

Localización de las propiedades inmobiliarias de los comerciantes mexicanos por intendencias	281
Geografía de las operaciones de los comerciantes mexicanos en relación al sector minero a finales del siglo XVIII	286
Compañías mercantiles establecidas por el sector mercantil mexicano fuera de la capital	311
Localización de las tiendas situadas fuera de México propiedad de comerciantes mexicanos	318
Localización de los mercados hacia los que movilizaban dinero y productos los comerciantes mexicanos a través del establecimiento de compañías	325
Localización de los funcionarios de la administración que durante el desempeño de su cargo establecieron sociedades con comerciantes mexicanos a finales del siglo XVIII	329
Origen de las mercaderías distribuidas por los comerciantes de México a finales del siglo XVIII	344
Distribución geográfica de las cuentas abiertas del comercio de provincias con el comercio de México a finales del siglo XVIII	348
Compras realizadas por comerciantes de provincias en el mercado mexicano y registradas en escrituras de obliación. Por intendencias (1765-1800)	349
Localización de los clientes y apoderados de los comerciantes mexicanos a finales del siglo XVIII	350
Ventas realizadas a comerciantes de provincias en el mercado mexicano registradas en escrituras de obliación. (1765-1800)	352
Estructura ocupacional de Madrid, Barcelona, México y Lima a finales del siglo XVIII	388
Casas de cambio operativas en Madrid a finales del siglo XVIII ..	390
Comerciantes mayoristas activos en Madrid a finales del siglo XVIII	391
Comerciantes de origen catalán con neocio propio en Madrid a finales del siglo XVIII	392
Comerciantes del gremio de lienzos de Madrid a finales del siglo XVIII	393
Comerciantes del gremio de paños de Madrid a finales del siglo XVIII	395
Comerciantes del gremio de sedas de Madrid a finales del siglo XVIII	397
Comerciantes del gremio de joyería de Madrid a finales del siglo XVIII	399
Comerciantes del gremio de droquería, mercería y especiería de Madrid a finales del siglo XVIII	401
Capital e inversión en mercaderías entre los comerciantes del gremio de lienzos de Madrid a finales del siglo XVIII	405
Capital e inversión en mercaderías entre los comerciantes del gremio de paños de Madrid a finales del siglo XVIII	408
Capital e inversión en mercaderías entre los comerciantes del gremio de sedas de Madrid a finales del siglo XVIII	411
Capital e inversión en mercaderías entre los comerciantes del gremio de joyería de Madrid a finales del siglo XVIII	413
Capital e inversión en mercaderías entre los comerciantes del gremio de droquería, especiería y mercería de Madrid a finales del siglo XVIII	416
Imposiciones realizadas en la compañía de comercio del gremio de lienzos de Madrid	419

Funcionalidad de los apoderados de los comerciantes del gremio de lienzo de Madrid a finales del siglo XVIII	426
Definición de los deudores según los poderes para el cobro de deudas emitidos por los comerciantes del gremio de lienzo de Madrid a finales del siglo XVIII	426
Asentamiento de apoderados y deudores de los comerciantes del gremio de lienzo de Madrid a finales del siglo XVIII	427
Definición de los apoderados de las casas de comercio del gremio de lienzo de Madrid a finales del siglo XVIII	427
Distribución regional de la concesión de poderes de representación por los comerciantes del gremio de lienzo de Madrid a finales del siglo XVIII	428
Funcionalidad de los apoderados de los comerciantes del gremio de paños de Madrid a finales del siglo XVIII	428
Definición de los deudores según los poderes para el cobro de deudas emitidos por las casas comerciales del gremio de paños de Madrid a finales del siglo XVIII	429
Asentamiento de apoderados y deudores de los comerciantes del gremio de paños de Madrid a finales del siglo XVIII	429
Distribución regional de la concesión de poderes de representación por los comerciantes del gremio de paños de Madrid a finales del siglo XVIII	430
Definición de los apoderados de los comerciantes del gremio de paños de Madrid a finales del siglo XVIII	430
Funcionalidad de los apoderados de los comerciantes del gremio de sedas de Madrid a finales del siglo XVIII	431
Definición de los deudores según los poderes para el cobro de deudas emitidos por los comerciantes del gremio de sedas a finales del siglo XVIII	431
Asentamiento de apoderados y deudores de los comerciantes del gremio de sedas de Madrid a finales del siglo XVIII	432
Definición de los apoderados de los comerciantes del gremio de sedas de Madrid a finales del siglo XVIII	432
Distribución regional de la concesión de poderes de representación por los comerciantes del gremio de sedas de Madrid a finales del siglo XVIII	433
Funcionalidad de los apoderados de los comerciantes del gremio de joyería de Madrid a finales del siglo XVIII	433
Definición de los deudores según los poderes para el cobro de deudas emitidos por los comerciantes del gremio de joyería de Madrid a finales del siglo XVIII	434
Asentamiento de apoderados y deudores de los comerciantes del gremio de joyería de Madrid a finales del siglo XVIII	434
Definición de los apoderados de los comerciantes del gremio de joyería de Madrid a finales del siglo XVIII	435
Distribución regional de la concesión de poderes de representación por los comerciantes del gremio de joyería de Madrid a finales del siglo XVIII	436
Funcionalidad de los apoderados de los comerciantes del gremio de droguería de Madrid a finales del siglo XVIII	436
Definición de los deudores según los poderes para el cobro de deudas emitidos por los comerciantes del gremio de droguería a finales del siglo XVIII	437
Asentamiento de apoderados y deudores de los comerciantes del gremio de droguería de Madrid a finales del siglo XVIII	437

Distribución regional de la concesión de poderes de representación por los comerciantes del gremio de droguería de Madrid a finales del siglo XVIII	438
Definición de los apoderados de los comerciantes del gremio de droguería de Madrid a finales del siglo XVIII	438
Funcionalidad de los apoderados de las casas de cambio de Madrid a finales del siglo XVIII	439
Concesión de poderes de representación por las casas de cambio de Madrid por regiones a finales del siglo XVIII	439
Asentamiento de apoderados y deudores de las casas de cambio de Madrid a finales del siglo XVIII	440
Definición de los deudores según los poderes para el cobro de deudas emitidos por las casas de cambio de Madrid a finales del siglo XVIII	440
Definición de los apoderados de las casas de cambio de Madrid a finales del siglo XVIII	441
Funcionalidad de los apoderados de las casas de comercio al por mayor de Madrid a finales del siglo XVIII	441
Concesión de poderes de representación por las casas de comercio al por mayor de Madrid por regiones a finales del siglo XVIII	442
Asentamiento de apoderados y deudores de las casas de comercio al por mayor de Madrid a finales del siglo XVIII	442
Definición de los deudores según los poderes para el cobro de deudas emitidos por las casas de cambio de Madrid a finales del siglo XVIII	443
Definición de los apoderados de las casas de cambio de Madrid a finales del siglo XVIII	443
Funcionalidad de los apoderados de las casas de comercio de géneros catalanes de Madrid a finales del siglo XVIII	444
Concesión de poderes de representación por las casas de comercio de géneros catalanes de Madrid por regiones a finales del siglo XVIII ..	444
Asentamiento de apoderados y deudores de las casas de comercio de géneros catalanes de Madrid a finales del siglo XVIII	445
Definición de los deudores según los poderes para el cobro de deudas emitidos por las casas de comercio de géneros catalanes de Madrid a finales del siglo XVIII	445
Definición de los apoderados de las casas de comercio de géneros catalanes de Madrid a finales del siglo XVIII	446
Lugares de origen de algunos de los principales comerciantes mexicanos	447
Valor estimado de diferentes tipos de tiendas del comercio de México a finales del siglo XVIII	449
Compras realizadas por comerciantes de provincias en el mercado mexicano y registradas en escrituras de obligación	455
Localización de los apoderados para el cobro de cualquier deuda nombrados por los comerciantes mexicanos a finales del siglo XVIII	460
Tipología de los apoderados de los comerciantes mexicanos por intendencias a finales del siglo XVIII	461

AGRADECIMIENTOS

Antes de comenzar a exponer los resultados de la investigación, no puedo dejar de hacer una referencia a las muchas deudas que he contraído a lo largo del tiempo que he dedicado a su elaboración. En primer lugar, agradezco toda la paciencia y ayuda que me ha ofrecido el doctor Pedro Pérez Herrero, que si bien empezó asumiendo la dirección de esta tesis doctoral, ha acabado siendo para mí mucho más que eso: un buen amigo. De la misma manera, quiero dar las gracias a la Secretaría de Relaciones Exteriores de México, de la que recibí una beca sin la que sin duda no podría haber finalizado este trabajo; al Colegio Mexiquense, en donde estuve integrado durante el año que duró la ayuda facilitada por la institución antes mencionada, y a todo su personal, que hicieron de esos trece meses algo inolvidable. Lo más justo sería nombrarlos a todos uno por uno, pero desgraciadamente no hay espacio para ello. No obstante, me siento obligado a expresar toda mi gratitud a las personas que en dicha institución más me apoyaron: la doctora María Teresa Jarquín, su directora, así como al doctor Xavier Noquéz, al doctor Manuel Miño, a Luis Alberto Martínez y a René Rosas. De la misma manera, nunca podré olvidar el magnífico trato que me dispensaron los responsables del Archivo General de

Notarias de México (gracias por vuestros consejos durante el terremoto "que compartimos") y los del Archivo Histórico de Protocolos de Madrid.

No puedo finalizar sin confesar que soy incapaz de encontrar algún término que exprese correctamente todo lo que han significado durante este tiempo las personas más cercanas a mí, especialmente mis padres y mis hermanos, pero también aquéllos que de alguna manera cada vez en mayor medida se asimilan a estos últimos: Antonio Santamaría y Margarita Lillo. De lo que sí que estoy seguro es que este trabajo debe mucho más de lo que ella seguramente cree a Joellen Marie Cambell. A todos ellos les dedico todo lo bueno que queda contener este trabajo.

INTRODUCCION

Prácticamente desde los inicios del siglo XVIII Europa manifestó síntomas de crecimiento: la población, la producción agrícola, la manufacturera y los intercambios comerciales experimentaron una evolución positiva. En algunas regiones tal tendencia acabaría por dejar paso a una transformación estructural de la organización económica, de la que las primeras manifestaciones se produjeron en las últimas décadas del siglo en el Reino Unido. Es lo que se ha venido denominando *Revolución Industrial*¹.

La indudable significación histórica del proceso ha venido

¹ CRAFTS (1965), define este proceso básicamente como un período de acelerado cambio estructural en la organización económica basado en la introducción de notables innovaciones tecnológicas cuyas manifestaciones más relevantes son el crecimiento del producto nacional y de las actividades desarrolladas en factor fijo. Para MILWARD y SAUL (1979): 19, los cambios experimentados por las sociedades que han culminado con éxito un proceso de industrialización se reflejan en el paso de una organización económica predominantemente agraria a otra en la que el sector primario se ve superado por el industrial y el comercial. Esto se ve acompañado por un enriquecimiento de la sociedad en general y por la aparición de una serie completamente nueva de instituciones, ideas y equipo de capital. Según tales autores, tanto su nivel de producción como el de consumo son mucho más elevados como consecuencia de las nuevas formas de organización de la actividad económica. Tales transformaciones, sin embargo, no se circunscriben al plano económico. De hecho, las relaciones sociales se vieron esencialmente afectadas, acuñándose por ello el término sociedades industriales. MOKYR (1987a): 201-241 y MOKYR (1985): 1-51, en este sentido, afirma que durante el período iniciado en algunas regiones europeas a finales del siglo XVIII, no sólo se produjeron cambios en la forma de producir bienes y servicios, sino también en la naturaleza de la familia y del hogar, en el estatus de la mujer y de los hijos, en el papel de la Iglesia, en la forma en que la sociedad elegía a sus dirigentes y mantenía a sus pobres, en lo que sabían del mundo y en lo que querían saber.

determinando la elaboración de numerosos estudios que han adoptado múltiples perspectivas de análisis. Precisamente, las diferencias detectadas en su desarrollo, tanto regionales como temporales, han impulsado la búsqueda por parte de los investigadores de los factores que pudieron influir en ello². Pero, en cualquier caso, las relaciones entre cambio estructural, *Revolución Industrial*, industrialización, modernización y urbanización han quedado puestas de relieve en numerosas ocasiones³. En este sentido, se puede establecer dos perspectivas básicas de análisis. Por una parte, la *historia urbana*, que considera la industrialización como una etapa más en el devenir histórico de las ciudades en función de las particularidades de lo que se ha denominado *ciudad industrial*. Y por otra, la *historia económica*, que contempla con frecuencia la economía de los centros urbanos como una variable más relacionada con la dinámica del cambio estructural.

Entre los historiadores de la ciudad se pueden encontrar más coincidencias que diferencias al definir las particularidades atribuibles a la tipología urbana característica de la sociedad industrializada. A riesgo de ser excesivamente simplistas, podría hablarse de ciertos rasgos esenciales a dichos modelos: por una parte, una sobresaliente concentración demográfica hasta niveles sin precedente histórico, y con ello una progresiva *urbanización* de la sociedad. En otras palabras, una tendencia hacia el incremento de la población establecida en los centros urbanos en detrimento de las zonas rurales⁴. Por otra, la aparición de más extensos y

² Algunos investigadores han pretendido delimitar una cronología del proceso. Ver, por ejemplo, CAMERON (1992), MILWARD y SAUL (1979) y POLLARD (1981).

³ Ver, por ejemplo, BRAUDEL (1985)

⁴ Además de los aspectos demográficos, el concepto urbanización también posee importantes connotaciones relacionadas con la propia organización de la población. Así, según señala HARVEY (1971): 12-84, la urbanización es un proceso que afecta al estatus del individuo y a sus posibilidades de avance, alterando los tipos de unidades sociales en los que éste se agrupa introduciendo nuevos y cambiantes

complejos sistemas de articulación espacial dominados por el establecimiento de una jerarquía urbana² con un mayor grado de especialización funcional³.

En lo que respecta a los estudios realizados por los historiadores de la economía sobre los procesos de industrialización, fundamentalmente los de aquéllos que lo han analizado en el contexto europeo de la segunda mitad del siglo XVIII, la cuestión urbana, como ya se ha mencionado, ha sido frecuentemente abordada. En algunas ocasiones como consecuencia de los intentos por delinear un modelo teórico-descriptivo del proceso. En otras, al tratar de explicar la precocidad o bien las dificultades que algunas sociedades han demostrado históricamente al afrontar un proceso de cambio estructural de sus economías. Precisamente y desde esta segunda perspectiva, una de los aspectos más debatidos se centra en la valoración de las relaciones existentes entre grado de urbanización e industrialización⁴, siendo que tal planteamiento se ha centrado con frecuencia en el papel jugado por los grandes centros administrativos que, tras el crecimiento demográfico experimentado entre 1600 y 1700 ó 1750, destacan como los principales núcleos urbanos del momento⁵.

modelos de estratificación para la población, la distribución del poder se ve alterada, los procesos sociales son reconstituídos y las reglas y normas por las que el comportamiento se ve guiado son rediseñadas. En este sentido, habrá que hablar de la expansión y consolidación de nuevas formas de vida en sociedad. El propio Harvey afirma que la expansión urbana, desde esta perspectiva, ya habrá comenzado en el siglo XVI, considerando el per bdo de desarrollo industrial como su culminación.

² Todo ello ha condicionado el interés por definir modelos teóricos de organización espacial y por establecer una relación entre la tipología de los sistemas urbanos y el grado de desarrollo económico alcanzado por las sociedades en los que se integran. Sobre estas pautas RACIONERO (1981): 55-93, realizó un análisis del sistema urbano español contemporáneo. Ver también CARTER (1987): 93-196, SMITH (1976): I, p. 3-63.

³ Hay autores que han relacionado el proceso de especialización al que nos referimos con "un cambio en la base económica de la ciudad", ver CHALINE (1981): 18-21

⁴ Teóricamente el nivel de urbanización alcanzado por una sociedad quedaría reflejado en el volumen de su población asentado en centros urbanos. Ver HARVEY (1971): 4-10, CARTER (1987): 37-85, ABRAMS (1978): 31-33.

⁵ Las capitales administrativas eran los principales enclaves de población de mediados del siglo

Tal valoración se ha realizado a partir del análisis de las variables asociadas a los centros urbanos definidos, como señala Braudel, *primero y, ante todo, como mercados*⁷. Así, entre quienes han reconocido la existencia de aspectos de la economía urbana que pudieron haber favorecido el proceso al que nos referimos, se ha subrayado la notable importancia de su demanda, ya que tanto el volumen de ésta como su diversidad¹⁰ o la aparición de nuevas pautas de consumo¹¹, independientemente de las fuentes de ingresos en las que se basara¹², pudo exigir la transformación de los modelos de producción en el sector agrario¹³ y de los procesos de comercialización en el área de influencia de la ciudad. En paralelo, la difusión de los gustos urbanos por los asentamientos rurales pudo generar cambios económicos más generalizados y profundos¹⁴.

Junto al consumo, estos investigadores han incidido en la notable trascendencia que tienen las estrategias inversionistas de quienes se integraban en los sectores más poderosos de dichos centros urbanos. Así, si bien es innegable su capacidad para atraer recursos de un amplio área, es

XVIII, tanto por su densidad demográfica como por la riqueza que en ellas se concentraba. DE VRIES (1981): 96-104.

⁷ BRAUDEL (1985): 389.

¹⁰ Por ejemplo, WRIGLEY (1967): 44-70, al referirse al papel jugado por Londres en el proceso de industrialización inglés subraya la importancia que tuvo el crecimiento demográfico y el incremento de la demanda que se produjeron en la ciudad.

¹¹ McKENDRICK (1982): 9-13 afirma la existencia en este período de profundos cambios en las pautas de consumo. A ello se refiere empleando el término *consumer revolution*, DAUNTON (1978): 245-277, o más recientemente BERG (1995): 24-42, también han subrayado la importancia de un nuevo patrón de consumo como un factor esencial al crecimiento industrial y agrario.

¹² Según DE VRIES (1987): 321, pocas eran las diferencias existentes entre las fuentes de ingresos de las elites europeas en el Antiguo Régimen fuera cual fuera su localización. De hecho, en la mayor parte de los casos, los centros urbanos en donde se asentaban fueron capaces de atraer ingresos injustificados. Así lo hicieron tanto Londres, asociado estrechamente con la Revolución Industrial inglesa, como Madrid, vinculado al inmovilismo castellano. Mayor importancia concede De Vries en su objetivo de valorar el papel de la economía urbana en el proceso de industrialización a la constatación de si tal organización de la economía podía llegar a incidir el cambio en la organización económica.

¹³ WRIGLEY (1992): 192-220, AYMARÉ (1994): 69-93

¹⁴ DE VRIES (1987): 322

evidente que tales transferencias, en relación directa con su destino final, podían provocar una disminución de los costes de producción, la mejora de los transportes o estimular la especialización, asumiendo así el papel de agentes de cambio¹⁵. De la misma manera, el incremento de las actividades comerciales ha sido presentado como un factor de acumulación de capital que podía dejar paso a su redistribución intersectorial, lo que facilitaría el encauzamiento y aceleración del proceso de industrialización¹⁶. Investigaciones recientes han incidido en la importancia del comercio. Sudrià señala al respecto:

"los mercados son sistemas de asignación costosos, en los que los conocimientos de las preferencias de los consumidores, el establecimiento de una red de relaciones comerciales y la reputación son tanto o más importantes que el precio para asegurarse la colocación de un producto. Todos estos elementos son susceptibles de acumulación y de transmisión, por lo que al cabo de un cierto número de años podían proporcionar a aquéllos que los hubieran desarrollado una ventaja decisiva frente a terceros: podían, en suma, constituir una auténtica barrera de entrada (...) (así) cuando apareció la posibilidad de introducir un nuevo sistema productivo mecanizado o un nuevo producto, aquéllos que tenían acceso a una red comercial más amplia y más eficiente tuvieron una ventaja decisiva. Las zonas en las que el desarrollo preindustrial había impulsado la aparición de sistemas de comercialización amplios, tanto en el interior como en el exterior, se encontraron con una situación privilegiada"¹⁷.

Quienes han relacionado negativamente la urbanización y el desarrollo industrial, o al menos han considerado notablemente limitada su capacidad para fomentar un cambio estructural, han aludido con frecuencia a la escasa repercusión que tenía la demanda urbana, limitada en la mayor parte de los casos a algunos bienes básicos y materiales de construcción¹⁸. Esto último es interpretado por dichos investigadores como una consecuencia

¹⁵ Ver DE VRIES (1987): 321-322. DIEDERIKS (1981): 18-19. Según DAUNTON (1978): 245-277, el aspecto fundamental de las relaciones existentes entre la demanda urbana y la oferta rural es la manera en que el sector agrario satisfacía tales necesidades, bien reafirmando en sus rasgos estructurales tradicionales, bien mediante la introducción de cambios en la organización de la producción.

¹⁶ WRISLEY (1992): 198-220

¹⁷ SUDRIÀ (1996): 61-72

¹⁸ BAIROCH (1981): 61-75

directa de la estructura social de las ciudades, sobre todo en el caso de los grandes centros administrativos del período y especialmente en el de las capitales imperiales, en las que destaca por encima de todo el predominio de cortesanos y clérigos de alto rango y el fluir del producto de las exacciones fiscales y de las rentas eclesiásticas y señoriales como medio por el que se mantendrían en ellas las ricas familias e instituciones que, a cambio, atraerían hacia sí un ejército de servidores, dependientes, artesanos y bufones. Estos centros de población, a los que denominan *ciudades parasitarias*, se sostendrían, en definitiva, sobre la base de unas transferencias obligadas de renta¹⁷, por lo que su dinámica habría condicionado negativamente el proceso de cambio, especialmente en los ámbitos agrarios sobre los que influían directamente²⁰.

Bairoch, por ejemplo, reafirma la validez de tal perspectiva al constatar que en el período en que comienzan a darse las primeras transformaciones, el entramado urbano en el Reino Unido era menos importante que el que existía en Italia, España, Portugal o los Países Bajos, en donde el proceso de industrialización se inició más tarde. De hecho, según este investigador, los primeros establecimientos industriales surgieron en núcleos pequeños de población, sin relevancia en los sistemas en los que se integraban, que evolucionaron al mismo tiempo que la industrialización, propiciando de esa manera cambios en la propia organización urbana. Bairoch, en definitiva, opta por vincular más intensamente dicho proceso al medio agrario, en donde, en su opinión, se produjeron transformaciones estructurales previas y esenciales a dicha

¹⁷ La definición está tomada de DE VRIES (1987): 321

²⁰ BRAUDEL (1985): 401-411, a pesar de subrayar los condicionamientos negativos impuestos por las grandes ciudades sobre extensas áreas rurales, reconoció su protagonismo en la formación de los mercados nacionales.

dinámica. La importancia de las ciudades en tales circunstancias tiene mucho que ver con su definición como centros en donde se producían las innovaciones técnicas necesarias al desarrollo del proceso y con las redes que conformaban y que servían de medio difusor de las mismas²¹.

Tales planteamientos han servido como punto de partida para quienes han tratado de analizar el problema al que nos estamos refiriendo en el contexto peninsular y latinoamericano de finales del siglo XVIII. En la mayor parte de los casos, las conclusiones a las que se han llegado respecto al papel de los centros urbanos en dichos ámbitos inciden en el hecho de que ni en España ni en Nueva España, la dinámica económica de sus principales ciudades o, lo que es lo mismo, sus más importantes centros administrativos, no contribuyó a que las economías en las que éstos se integraban experimentaran un cambio estructural como el que hemos visto se produjo a partir de estas fechas en otras regiones. A continuación vamos a tratar de exponer los rasgos más característicos con los que se ha venido describiendo el sistema urbano en el mundo hispano del período.

a) España: ciudades e industrialización. El caso madrileño

Como hemos venido conociendo a través de los estudios realizados sobre el período, la economía del mundo hispano también experimentó a lo largo del siglo XVIII un considerable crecimiento, matizable tanto cronológica como geográficamente. Sin embargo, en ningún caso llegaría a desembocar de forma inmediata en un cambio en las estructuras económicas de

²¹ BAIRDICH (1988): 258-268. Tales rasgos ya fueron destacados en SJÖBERG (1968).

las diferentes regiones que en él se integraban. Por ejemplo, en el caso de la *metrópoli* se ha dicho:

"España, a lo largo del siglo XIX, experimentó una compleja transición desde su *status* de imperio colonial, con un marco institucional de Antiguo Régimen, al de nación moderna, con un sistema liberal de derechos de propiedad. El modo en que esta transición se produjo ha dado lugar a una valoración negativa, que sitúa a la España post-imperial entre los países periféricos europeos. La historia económica española de los años 1788-1938 no resulta ajena a esta visión, y términos como fracaso, estancamiento y atraso han sido empleados profusamente para describir la evolución de la economía de este período."²²

La historiografía ha relacionado la incapacidad española para completar el cambio en su estructura económica con una multiplicidad de determinantes. Entre ellos destacan el atraso de la agricultura, las condiciones en las que se desarrolló el sector industrial, los problemas hacendísticos y presupuestarios, la debilidad de los mercados internos y la pérdida de los americanos²³. No obstante, en las investigaciones realizadas al respecto, se ha concedido una especial importancia al análisis de las relaciones entre España y las economías americanas²⁴ y a las características del sector agrario, hasta el punto de que en relación a esta última perspectiva se ha llegado a afirmar que "cualquiera que se aproxime a la historia económica de España ha de considerar la evolución de la agricultura"²⁵.

Todo ello, evidentemente, ha determinado que la atención prestada al

²² PRADOS (1991): 18

²³ Puede decirse que la difusión de tal interpretación es "deudora directa" de J. Nadal y su trabajo El fracaso de la revolución industrial en España (ver bibliografía). Hay que señalar, sin embargo, que comienzan a abrirse paso nuevas interpretaciones. PRADOS (1991) ha matizado las afirmaciones tradicionales en el sentido de que para él la pérdida de los mercados americanos no influyó tan decisivamente en el proceso, al mismo tiempo que responsabiliza en mayor grado al sector industrial español del atraso.

²⁴ Afortunadamente tales planteamientos también se están revisando. Por ejemplo, DELGADO (1983): 253-263, plantea la necesidad de desvincular la política económica ilustrada de protección de los mercados americanos con el crecimiento de las manufacturas catalanas. En la misma línea MARTINEZ SHAW (1987): 75-89, afirma la necesidad de revisar las afirmaciones realizadas acerca de los efectos que sobre la economía española tuvo la política borbónica de libre comercio con América.

²⁵ PRADOS (1991): 31

estudio de las economías urbanas a finales del siglo XVIII haya sido escasa. De hecho, en la mayor parte de las ocasiones en las que se ha abordado dicho análisis, se ha optado por un acercamiento sectorial, ya fuera económico o social, y prácticamente en ninguno de ellos se ha demostrado interés alguno por desentrañar sus vinculaciones con el proceso al que venimos refiriéndonos²⁶.

A partir de tales principios, es lógico que la percepción que tenemos sobre la red urbana peninsular del período sea muy limitada. Así, en lo que hace a su evolución demográfica, dos aspectos han sido destacados. En primer lugar, el hecho de que sus índices de crecimiento a lo largo de la centuria no llegaron a superar el de las áreas rurales, siendo que, además, en algunos casos, aquéllas pudieron seguir la tendencia mencionada gracias a los movimientos migratorios originados en las segundas, lo que se ha relacionado con el escaso dinamismo de sus sectores comercial y manufacturero²⁷. En segundo lugar, se ha venido subrayando que el incremento demográfico siguió diferentes pautas en el interior y en el litoral, siendo mayor en los asentamientos costeros que en los que se localizaban lejos de las costas²⁸.

En relación a la economía y funcionalidad de los centros urbanos del momento, Domínguez Ortiz señala:

"La ciudad era lo que siempre fue: una concentración excepcional de poder y riquezas que vive a expensas del agro circundante, al que presta servicios indudablemente imprescindibles, pero no tan elevados como la contribución que de él requiere (...). Algunas tenían sede episcopal. Otras eran centros administrativos. En todas había una nobleza local que todavía no había desertado sus blasonadas viviendas. Eran también

²⁶ Pocos son los estudios realizados sobre la economía peninsular de la época que incluyan perspectivas regionales claramente definidas. Ver, por ejemplo, KINGROSE (1996)

²⁷ DOMÍNGUEZ ORTIZ (1976): 385. FERNÁNDEZ DE PINEDO (1980): 28-29

²⁸ Ver ROMERO DE SOLÍS (1973), REHER (1986): 39-66, DOMÍNGUEZ ORTIZ (1976): 177-200, LOPEZ-SALAZAR (1976): 233-296, GARCÍA LONGBARDEO (1973): 8-37, FERNÁNDEZ ALBALADEJO (1975): 208-228, GARCÍA SANZ (1977): 36-89, VILAR (1978).

mercados y centros artesanos, la especialización urbana era pequeña (...)"²⁹

La excepción se ha localizado en Cataluña, en donde el papel de la economía de sus ciudades se ha considerado esencial al nacimiento de la industria moderna³⁰.

La importancia concedida por Domínguez Ortiz al desequilibrio existente en las relaciones mantenidas por las ciudades y los espacios agrarios ha sido subrayada también por otros investigadores. Todos ellos coinciden en señalar dos aspectos que determinaban el signo de las mismas: las crisis cíclicas que afectaban a la producción y la preocupación por parte de las autoridades por satisfacer las necesidades básicas de la población de las ciudades. En tales circunstancias, la balanza terminaría inclinándose del lado de los centros urbanos en donde, en definitiva, se concentraba el poder económico, jurídico y social³¹.

Tampoco se ha concedido gran relevancia al papel desempeñado por las ciudades como centros de producción, sobre todo en el caso del interior peninsular³². Según la mayor parte de los investigadores, el férreo control de las instituciones premiales pudo condicionar la evolución del mismo³³. No obstante, éste no ha sido el único factor presentado para explicar tal situación, pues con frecuencia se ha subrayado los perniciosos efectos que pudo tener la creciente demanda de productos de lujo procedentes de Europa que, cada vez en mayor medida, incrementaba su

²⁹ DOMÍNGUEZ ORTIZ (1976): 386

³⁰ MARTINEZ SHAW (1985): 55-131

³¹ Ver CASTRO (1987): 11-180. Sobre la importancia concedida en general por el mercantilismo al abastecimiento de los centros urbanos ver HECKSCHER (1943): 526-558

³² GARCIA SANZ (1985): 669

³³ Por ejemplo, RUIZ TORRES (1985): 207-210, ha señalado con respecto a la región valenciana que el crecimiento del sector agrario a lo largo de la centuria no fue acompañado por un proceso similar en las manufacturas, entre otras razones, por la rigidez de un sistema estrictamente controlado por las organizaciones premiales. Ver además ANES (1975): 199. DOMÍNGUEZ ORTIZ (1976): 388.

participación en las importaciones urbanas como consecuencia del progresivo ahondamiento de las diferencias existentes entre el grupo mayoritario de asalariados, que vieron como se fue reduciendo su nivel de vida, y la minoría rentista³⁴.

En lo que respecta a las actividades mercantiles y financieras, se ha subrayado el escaso protagonismo asumido por la *burguesía* y el hecho de que cuando lo hacía, su iniciativa promovió pocos cambios trascendentales³⁵. En general, la *burguesía* mercantil es definida como un sector poco numeroso y bastante localizado en torno al litoral mediterráneo (Barcelona, Valencia y Alicante), en Andalucía (Cádiz, Málaga y Sevilla), en la costa del Cantábrico (Bilbao, San Sebastián, Santander, Gijón o la Coruña) y Madrid³⁶. Sobre sus actividades y las actitudes que las motivaban, teniendo presente siempre la particularidad asionada al caso catalán, además de su escasa vinculación a las actividades industriales, de su incapacidad para fomentar desde los centros urbanos una articulación de los mercados regionales, de la debilidad financiera de sus empresas o de su estrecha relación con el comercio exterior y la propiedad agraria³⁷, se ha subrayado en relación a sus formas de vida, sobre todo en el caso castellano, que su máxima aspiración era vivir *noblemente*, casar con hidalgas, adquirir un título, abandonar los negocios y, al cabo de algunas generaciones, hacer que se olvidase el origen de su fortuna³⁸.

En la mayor parte de los casos, la historiografía ha definido a Madrid, capital imperial, principal centro demográfico, administrativo y de

³⁴ DOMINGUEZ ORTIZ (1976): 392-393, SARRAILH (1957): 69-84

³⁵ TORTELLA (1996): 49-60

³⁶ MOLAS (1985): 17-45, DOMINGUEZ ORTIZ (1976): 396, PLAZA (1976): 347-351, ANES (1975): 256, BASURTO (1983): 34-36, MARURI (1990): 54-74, MARTINEZ VARA (1988): 129-146

³⁷ MOLAS (1985): 17-45, DOMINGUEZ ORTIZ (1976): 399-400, ANES (1975): 256

³⁸ Ver, por ejemplo, DOMINGUEZ ORTIZ (1976): 395, o bien DOMINGUEZ ORTIZ (1991): 193-206

concentración de riqueza peninsular a finales del siglo XVIII, como una *ciudad parasitaria*³⁷. De hecho, según tales planteamientos, el crecimiento que experimentó la ciudad desde su proclamación como capital imperial en 1561 por Felipe II⁴⁰ no se correspondió con variación alguna en su organización socioeconómica: hasta al menos finales del siglo XVIII Madrid acogió fundamentalmente un reducido grupo de terratenientes y burócratas que absorbían la mayor parte de la renta y un extenso sector de población poco renumerado que trabajaba a su servicio, por lo que, con el paso del tiempo, se fue consolidando una sociedad bipolarizada en torno a estos dos grupos⁴¹ y una economía poco productiva y básicamente consumidora⁴². Además, las desigualdades en la distribución de la riqueza entre la población de la capital, acaparada fundamentalmente por altos funcionarios de la administración real y demás rentistas, y, sobre todo, el comportamiento económico de estos últimos ha sido presentado con frecuencia como un determinante que actuó directamente sobre la demanda de la ciudad, definida en torno a una amplia gama de bienes importados y especializados de pequeño volumen y un reducido número de alimentos básicos, combustible y manufacturas toscas⁴³.

³⁷ Pocos son las monografías elaboradas sobre Madrid en el período al que venimos refiriéndonos. Entre ellas, sin duda, hay que destacar los trabajos de D.R. Ringrose. Ver bibliografía.

⁴⁰ CAZORLA (1987): 295-313. RINGROSE (1987g): 125-137 y RINGROSE (1985): 43-45. DOMINGUEZ ORTIZ (1970): 304. GARCIA SANZ (1977): 84.

⁴¹ Sobre la estructura de la sociedad madrileña ver cuadro 1 en el apéndice. Algunos investigadores han tratado bremenorizadamente la cuestión. Ver, por ejemplo, DOMINGUEZ ORTIZ (1970): 304. RINGROSE (1985): 60-90 y RINGROSE (1987g): 130-131. BAHAMONDE (1989): 517-615.

⁴² Poco sabemos acerca de la servidumbre y del sector artesanal. Este último parece que pudo ser uno de los más importantes, al menos cuantitativamente, en la España de la época. Su escasa capacidad para crear riqueza se ha venido relacionando con la estrechez de la demanda urbana, los altos costes de distribución de la producción artesanal y los exiguos mercados existentes fuera de Madrid que impiden obtener rendimientos a escala. Ver RINGROSE (1987g): 136. El mejor y uno de los pocos estudios realizados sobre el primero de los dos sectores es SARASUA (1994).

⁴³ RINGROSE (1985): 87-107. ESPADAS (1979): 22. HERNANDEZ (1995): 103-150. BAHAMONDE (1989): 544-547.

Tales pautas de consumo se han relacionado con dos redes básicas de intercambio. Así, se ha sugerido que la ciudad comerciaba fundamentalmente con mercados lejanos y productos acabados más que con mercados regionales y materias primas⁴⁴. A partir de tal forma de satisfacer las necesidades de los vecinos de la ciudad se ha explicado en parte la situación de estancamiento que se ha afirmado caracterizaba la economía castellana a finales del siglo XVIII. Tal situación repercutió prácticamente sobre todos sus sectores: la artesanía textil, que secularmente había formado parte de la economía rural de la región, el transporte y la agricultura, viéndose afectados estos dos últimos además por el carácter subvencionado que tuvo el aprovisionamiento de alimentos durante los siglos XVII y XVIII⁴⁵.

En este contexto, se ha incidido en el carácter tradicional del sector comercial madrileño, económicamente el más poderoso en la España de finales del siglo XVIII, relacionando su desarrollo desde las últimas décadas del siglo XVII con el consumo suntuario de la nobleza cortesana⁴⁶. Ringrose, por ejemplo, señala:

"El sector de los comerciantes y negociantes de la ciudad estaba casi totalmente configurado por la importación y venta al por menor. Los Cinco Gremios Mayores de Madrid, la mayor entidad comercial del país, se basaba en la venta al por menor de manufacturas importadas en Madrid. Cuando se expandió, lo hizo en zonas previsibles, como el ahorro a bajo interés, el crédito a la Corona y la contratación de suministros. Era más fácil y más rentable para esta comunidad comercial expandir las importaciones a través de los cauces familiares que crear ganancias y una demanda interiores. El significado de esta orientación de la clase de comerciantes, en contraste con sus contemporáneos de Londres y Barcelona, en una época en que esas partes la producción estaba reemplazando a la distribución y el control del mercado como clave del éxito económico, no exige mayor explicación⁴⁷".

⁴⁴ RINGROSE (1987g): 132. DOMÍNGUEZ ORTIZ (1978): 384

⁴⁵ RINGROSE (1985): 175 y RINGROSE (1983): 67-69

⁴⁶ ANES (1975): 260-262. FERNÁNDEZ DE PINEDO (1980): 145-151. RINGROSE (1985): 219. SANZ GARCÍA (1975): 389-310. DOMÍNGUEZ ORTIZ (1976): 398. PLAZA (1976): 353-356. BAHAMONDE (1989): 544-547

⁴⁷ RINGROSE (1987b): 131. Estudios recientes han incidido en el análisis de las actividades de los llamados "comerciantes-banqueros" establecidos en la ciudad y relacionados, al menos originariamente, con las necesidades de la Corona, y que influyeron decisivamente en la consolidación de la capital imperial a finales del siglo XVIII como centro nacional de pagos. Sin embargo, según dichos trabajos, las

No obstante, parece necesario relativizar algunas de las afirmaciones realizadas por la mayor parte de los investigadores. Por ejemplo, merece ser cuestionado el hecho de que se identifique el carácter rígidamente corporativista de los aoremiados madrileños con el conservadurismo asociado al colectivo; las coincidencias con el sector mercantil barcelonés en este sentido son esclarecedoras⁴⁰. De la misma manera, parece demasiado limitado confundir las actividades de los cinco gremios mayores con las de los miembros que los integraban⁴¹ o reducir, como se ha venido haciendo, el ámbito de las actuaciones del sector al comercio de exportación de lana, al abastecimiento de la ciudad o a su intervención en el ámbito financiero mediante la concesión de préstamos a la Corona y la nobleza, sobre todo teniendo en cuenta las facilidades que la legislación aprobada por *gobernantes ilustrados* a lo largo del siglo XVIII concedía a la producción y circulación de mercaderías⁴² y la evolución secular de la economía peninsular en la que destacaba el incremento de la demanda no sólo por el crecimiento demográfico que había experimentado su población, sino también por la progresiva mercantilización de la economía rural española.

repercusiones de sus actividades económicas en el ámbito castellano fueron escasas. Ver IYLSBERG (1983): 256-302, TEDDE (1983): 301-331, MAIXE (1994): 187-224

⁴⁰ FERNANDEZ (1982): 1-131

⁴¹ Sólo en CAPELLA (1957): 19-87, se ha tratado de subrayar tal diferencia.

⁴² Son muy numerosos los trabajos que han abordado el análisis de la política económica de los reformistas a lo largo del siglo XVIII. Entre ellos se podrá señalar HELGUERA GUIJADA (1991): 51-87, R. FERNANDEZ DIAZ (1985): 16-53, RODRIGUEZ LABANDEIRA (1982): 107-184, MATILLA QUIZA (1982): 269-401, GONZALEZ ENCISO (1980): 235-265, ANES (1989): 1-130, TEDDE (1989): 139-217, LA FORCE (1966): 269-293

b) Ciudades e industria en Latinoamérica. El caso mexicano.

Los estudios realizados sobre la cuestión urbana en territorios americanos son más numerosos que los que se ocupan del caso español⁵¹. Sin duda, en buena parte de ellos, las teorías económicas desarrollistas y dependentistas han dejado su impronta acuñando el término *urbanización dependiente*⁵². En dichos análisis se contempla la urbanización en Latinoamérica y particularmente en México como un proceso impulsado por fuerzas políticas y socioeconómicas externas en conjunción con otras locales que se inició con la colonización y se fue ampliando a lo largo del siglo XIX. Para estos investigadores su desarrollo facilitaría el surgimiento y consolidación de una economía consumidora de manufacturas y productora de materias primas⁵³.

Durante el período colonial, las ciudades en América Latina y también en México, por lo que se ha venido afirmando, cumplieron dos funciones básicas. Por una parte, eran centros administrativos encargados de asegurar el dominio político de los territorios conquistados y, por otra, canalizadores de las relaciones comerciales mantenidas entre el área geográfica de colonización en la que se integraban y la metrópoli que las dominaba⁵⁴. Tales intercambios incluían una masiva llegada de bienes manufacturados europeos, amparados por las regulaciones metropolitanas que imponían trabas totales o parciales a la producción manufacturera en las

⁵¹ Ver BRONNER (1986): 7-72.

⁵² CASTELLS (1974): 54-78

⁵³ HARDY (1975a): 79-112

⁵⁴ CASTELLS (1974): 72

colonias, condicionando así el desarrollo de su sector artesanal, y la exportación de productos minerales y agrarios no elaborados, lo que a su vez determinaría la especialización productiva de los territorios²⁶. Esteve afirma en este sentido:

"Estamos ciertos, por tanto, de que las poblaciones de esta época están disueltas conforme a una economía agropecuaria y minera donde el gran comercio es una función de las demandas de los países europeos, de manera que el desarrollo industrial sería más pobre y el urbanismo sería más bien una función del aparato administrativo y de poder virreinal encargado del control de las sociedades de la época a través de organizaciones jurídicas, militares, educacionales y religiosas, además del conjunto de servicios que surgían del ajuste a la demanda de los mercados interno y externo." ²⁶

Castells relaciona los aspectos mencionados por Esteve con los vínculos que caracterizarían a la organización urbana latinoamericana durante la etapa previa a la independencia, pues, según dicho investigador, las ciudades estuvieron estrechamente ligadas a la metrópoli, mientras que en sus respectivos contextos regionales su influencia apenas rebasó los límites de la región circundante²⁷. Además, normalmente en un escenario regional amplio, las funciones urbanas tendían a concentrarse en torno al núcleo inicial de poblamiento, sentando así las bases de una notable primacía urbana. Por último, si las relaciones mantenidas por los centros urbanos con los territorios que los rodeaban no son destacadas por su amplitud o complejidad, sí que lo son por la asimetría que las definía: la

²⁶ BAIROCH (1988): 475-480

²⁶ ESTEVA (1975): 594. BAIROCH (1988): 475-480, se esfuerza en no perder de vista, rozando la contradicción, que, a pesar de todo, la organización de las ciudades más importantes en torno a un importante colectivo de población de origen europeo determinó la aparición de condiciones propicias para que se produjera un cierto grado de desarrollo industrial en ellas, adquiriendo así una funcionalidad de centros de difusión de innovaciones desde el momento en que contaban con importantes instituciones científicas. En el caso novohispano, algunos autores se han referido a la existencia de actividades manufactureras, aunque siempre apuntando el hecho de que no propiciaron la articulación de los diferentes espacios económicos. Ver, por ejemplo, FLORESCANO (1976): 558-565. BRADING (1968): 205-226.

²⁷ En parecidos términos se han expresado LAHMEYER (1978): 222. HARDOY y ARANOVICH (1975): 352 DE PAULA (1985): 193-218 y 250-252. MORSE (1975): 19-21. Para el caso novohispano ver BASSOLS BATALLA (1979): 109-110. ARTEAGA (1985): 193-218 y 250-252

ciudad consumía y gestionaba lo que el campo producía³⁰. Este modelo, al que algunos autores que siguen de una u otra manera la teoría de la dependencia se han referido mediante el empleo del término *dendrítico*, se caracteriza, por tanto:

"por una atrofia de los lazos mercantiles interregionales internos, una falta de jerarquización interna urbana -existe una gran ciudad capital administrativa-económica-cultural-, un alto grado de concentración de la riqueza y una simplificación del sistema social de estratificación."³¹

En el caso mexicano también se ha subrayado la importancia del desequilibrio imperante en las relaciones mantenidas entre los centros urbanos y sus *hinterlands*, y especialmente la utilización de mecanismos forzosos de absorción de rentas como elemento clave del sistema³². Además, según se ha venido señalando, dichas relaciones debieron condicionar notablemente el consumo urbano, al menos en su volumen, pues las ganancias extraídas del sector agrario y de la industria minera fueron gastadas en los mercados urbanos³³. Esta transferencia de fondos contribuyó al mantenimiento de una gran variedad de artesanos, permitiendo además la expansión de la demanda de mercancías europeas. En este sentido, desde la conquista y hasta bien entrado el siglo XIX, el comerciante fue intermediario indispensable en los intercambios realizados entre metrópoli y colonias, que incluían el envío de oro o plata en barras y, en menor medida, cueros, anilinas o cacao desde los territorios conquistados, a

³⁰ CASTELLS (1974): 72-73

³¹ La definición la hemos tomado de PEREZ HERRERO (1991): 208. Un estudio pormenorizado de la organización del territorio en relación a sus condiciones económicas puede encontrarse en SMITH (1976) y SMITH (1991)

³² Por ejemplo, la Iglesia, cuyos centros de poder y decisión estaban localizados en las ciudades, asumió un destacado papel canalizando las rentas conseguidas a través de los diezmos, administrando sus propiedades agrarias o captando intereses a través del préstamo. BRADING (1968): 212-213

³³ F. de Solano, "Introducción al estudio del abastecimiento de la ciudad colonial", en F. de Solano (coord) Las ciudades de América..., p. 133-163

cambio de productos textiles y otros artículos manufacturados de lujo o semilujo. A través de la acumulación que de ello se derivaba, consiguieron elevarse hasta posiciones de privilegio en las sociedades coloniales.

Los primeros estudios revisionistas de las tesis desarrollistas y dependentistas centraron su atención en demostrar que la influencia del comercio atlántico sobre la organización de las economías latinoamericanas no alcanzó las proporciones que aquéllos defendían. De esta manera nos encontramos frente a una nueva perspectiva que, ante el convencimiento de que "el estudio de las fases iniciales del capitalismo en determinados países latinoamericanos plantea como requisito investigar cómo se estructuraban los mercados nacionales"⁴², subraya la necesidad de realizar un análisis en profundidad de la organización económica de América Latina, concluyendo en la mayor parte de los casos en la existencia de un espacio económico integrado y ligado por un cierto intercambio mercantil y una limitada circulación monetaria, y articulado en torno al principal sector de exportación, casi siempre el minero⁴³. En los últimos años, sin embargo, se ha extendido el convencimiento de que debe ser relativizado el peso específico de la minería como factor dinamizador y articulador de los sistemas económicos, haciendo hincapié en la importancia que en este sentido pudo tener el crecimiento demográfico o la progresiva urbanización de la población a lo largo del siglo XVIII⁴⁴.

Al mismo tiempo que se revisaban las afirmaciones tradicionales sobre la organización de la economía, otros autores trataron de hacer lo propio con respecto a la definición de funcionalidad urbana que hasta entonces primaba entre los espacialistas. Uno de los trabajos más destacados en este

⁴² OUVENEEL (1988A): 9

⁴³ SEMPAT ASSADOURIAN (1982): 284 y SEMPAT ASSADOURIAN (1994): 141-164

⁴⁴ VAN YOUNG (1988): 219. PEREZ HERRERO (1992): 140

sentido es el que Duhau ha dedicado a la red urbana novohispana⁴³. Este investigador afirma la existencia de

"un sistema urbano que lejos de poseer un carácter artificial e internamente desarticulado, se constituyó como tal merced al desarrollo y diferenciación de funciones económicas y de formas de especialización, que implicaba un grado significativo de articulación tanto de los centros urbanos entre sí, como de éstos con ámbitos territoriales más o menos amplios." ⁴⁴

En definitiva, en la hipótesis de Duhau la ciudad novohispana adquiere un gran protagonismo en la organización mercantil virreinal, llegando incluso a relacionarla directamente con el desarrollo del mercado nacional, rechazando por tanto la definición que la presentaba como un núcleo ajeno al medio circundante, escasamente ligado a otros centros urbanos y fundamentalmente unida a la metrópoli⁴⁵.

Para el mencionado investigador, la formación de la red urbana novohispana culminaría en el siglo XVIII, cuando la población que habitaba los establecimientos que la integraban experimentó un crecimiento sostenido, truncado, al igual que en otros de la geografía latinoamericana, en la década de los sesenta⁴⁶. En paralelo, se produciría un reordenamiento del sistema en el que los centros anteriormente de segundo rango adquirirían mayor importancia⁴⁷. La organización del mencionado

⁴³ DUHAU (1988)

⁴⁴ DUHAU (1988): 15

⁴⁵ DUHAU (1988): 291

⁴⁶ En general, aunque se ha matizado por regiones, se ha aceptado que el crecimiento de la población urbana en el período estuvo por encima de la media registrada en el período. GUWENEEL (1988a): 5. FLORESCANO Y GIL SANCHEZ (1976): 521-543. PEREZ HERRERO (1989): 69-110. OLMOS SANCHEZ (1989): 28-45. BASSOLS BATALLA (1979): 188. MINO GRIJALVA (1992): 221-260. BRADING (1968): 206. HARDOY (1975b): 32-33. ESTEVA FABREGAT (1975): 564-567.

⁴⁷ DUHAU (1988): 23-27. Otros autores han localizado el crecimiento urbano del período en torno a México, Puebla o Querétaro, centros que poseían comunicación con los principales núcleos de producción minera (Zacatecas, San Luis Potosí o Guanajuato) y los principales puertos de salida del virreinato (Veracruz y Acapulco). En este esquema se ha delimitado una arteria minera de primer orden para la que el eje México-Puebla-Veracruz constituiría un complejo metropolitano de primera importancia. Líneas menores se han identificado en torno a áreas productoras de materias primas, tales como el azúcar (que unía Morelos y otras zonas de producción con la capital y el puerto de Veracruz), el tabaco u otros que descansaban más

sistema, su jerarquización y funcionalidad estuvieron íntimamente relacionadas con las necesidades de la producción minera. Así, teniendo presente que excepto el mercurio y el acero, el resto de los insumos que precisaba la minería se producían en el virreinato, y que los núcleos urbanos localizados en las zonas mineras, salvo en lo que respecta a la extracción y refinamiento de plata, apenas destacaban como centros manufactureros limitándose a desempeñar tareas político-administrativas y de redistribución comercial en sus respectivas regiones⁷⁰, y, por último, que en ellos se concentraba un gran número de trabajadores de notable capacidad adquisitiva⁷¹, no es extraño que la satisfacción de la demanda del sector minero dependiera de la producción de otras zonas del virreinato y de su movilización hacia dichos mercados⁷².

Las investigaciones casuísticas realizadas en los últimos años demuestran que la oferta urbana pudo ser mayor de lo que se suponía y que la circulación de su producción pudo rebasar los respectivos límites regionales, al mismo tiempo que su demanda pudo actuar como dinamizadora de la economía virreinal. Sin embargo, tampoco hay que magnificar tales hipótesis, sobre todo si se tiene presente la fragilidad de las estructuras sobre las que se asentaba el sistema económico novohispano. Es necesario ser conscientes de los condicionantes que actuaban en contra de la fluidez de los intercambios y de la desequilibrada participación que en ellos

intensamente en el trabajo indígena como el cacao o la cochinilla. KONRAD (1992): 523-536

⁷⁰ DUHAU (1988): 49-62

⁷¹ VAN YOUNG (1988): 219, señala que la coyuntura finisecular ahondó el desequilibrio en la distribución de la riqueza, influyendo sobre la fluidez de los intercambios en los mercados internos. Según este autor, en esos años, había que hablar de mercados de muy limitada extensión geográfica para casi todo, excepto para las mercancías de alto valor y poco volumen, así como de bajos niveles de exportación regional para productos agrícolas y de escasos intercambios interregionales.

⁷² DUHAU (1988): 144-150

pudieron tener los diferentes centros urbanos⁷³. En relación con esto último, el predominio de la capital del virreinato, aunque amenazado por las reformas emprendidas por la administración borbónica, como se verá más adelante, parece ser indiscutible a finales del siglo XVIII.

La capital del virreinato de Nueva España era ya en 1650 el principal centro de población del continente⁷⁴. Para Kicza, sin embargo, la importancia de México no se limitaba a su potencial demográfico, pues además en ella se asentaban los sectores sociales más influyentes, habiéndose consolidado como un importante centro manufacturero y como plaza mercantil dominante en el ámbito mesoamericano⁷⁵. La mayor parte de los investigadores han coincidido en subrayar la trascendencia que tuvo el establecimiento de un importante sector mercantil en la ciudad para que ésta pudiera afianzar su poder⁷⁶. Florescano y Gil señalan al respecto:

"El comercio y las transacciones internas quedaron en manos de los almaceneros de la ciudad de México, quienes a través de una cadena de intermediarios y agentes diseminados en los reales de minas, ciudades, haciendas, pueblos y ferias provinciales, extraían más y más ganancias a medida que los lugares eran más remotos y no había otro abastecedor que satisficiera sus necesidades"⁷⁷.

La clave de la predominante situación de México en el sistema económico del virreinato, según Pérez Herrero, era el control que ejercía sobre la circulación de la plata⁷⁸. La escasez de circulante en Nueva España privilegiaba a quien tuviera liquidez y quien la tenía era esencialmente un reducido número de integrantes del sector mercantil de la

⁷³ VAN YOUNG (1991): 99-122

⁷⁴ BASSOLS BATALLA (1979): 100

⁷⁵ KICZA (1986): 9-58 y 244-260

⁷⁶ SENPAT ASSADOURIAN (1994): 141-164, plantea en similares términos el desarrollo del sector mercantil limeño en el caso del virreinato peruano.

⁷⁷ FLORESCANO Y GIL SANCHEZ (1976): 243-245

⁷⁸ PEREZ HERRERO (1988): 20

capital. Su manera de captarlo incluía la incorporación a la economía de los enclaves mineros mediante la apertura en ellos de tiendas que satisficieran las necesidades de bienes de una mano de obra bien pagada y caracterizada como despilfarradora, o las de materias primas y capital que tenían las propias explotaciones mineras. Tal situación conducía al control casi monopolístico del comercio de importación del virreinato, la mayor fuente de riqueza en Nueva España, ya que si las flotas vendían sólo en efectivo y por lotes⁷⁹, las exigencias impuestas por lo costoso y extremadamente lento de las comunicaciones interiores, condicionaba la inversión de un volumen notable de capital durante largo tiempo, y solamente los grandes *almaceneros* podían disponer de él. De esa manera controlaban también la circulación interna. Según Pérez Herrero:

"El sector de los comerciantes fue así creciendo en su poder y dio lugar a un círculo vicioso; el capital acumulado hizo crecer su liquidez y ello dio como resultado el monopolio cada vez más intenso del comercio de importación-exportación en el mercado interno"⁸⁰

Además, la posición de privilegio del sector mercantil quedó reforzada por la influencia que sus miembros tenían en la esfera política y por las facilidades que encontraron para poder entrar en otros ámbitos de la economía como lo demuestra, por ejemplo, la obtención de los asientos de los tributos reales (hasta la implantación de las reformas hacendísticas borbónicas), todo ello gracias a su incorporación al Consulado de Comerciantes de México⁸¹. La nueva situación creada por la implantación de las citadas reformas, sobre todo en lo que respecta a la circulación mercantil y a la producción de plata, parece que tan sólo presenció el desarrollo de un cambio de estrategia entre los comerciantes más poderosos

⁷⁹ BRADING (1975): 135-178

⁸⁰ PEREZ HERRERO (1988): 21

⁸¹ PEREZ HERRERO (1988): 15-23. BORCHART DE MORENO (1984): 22-43

de la capital, que posiblemente contribuyera a reafirmar su posición preeminente⁸².

En estrecha relación con la satisfacción de la demanda urbana y el poder ejercido por los habitantes de la capital, los investigadores han subrayado el carácter básicamente desequilibrado que desde el establecimiento español tuvieron las relaciones que mantenían México y su *hinterland*⁸³. Por ejemplo, Tutino afirma que México era un núcleo *parasitario* con respecto al ámbito agrario que le rodeaba, pues su población no podía vivir sin extraer de él alimentos y otros productos primarios, mientras que los campesinos obtenían poco de la ciudad. Para éstas, por tanto, lo más importante era cómo extraer del medio rural los medios de subsistencia; para el campo, cómo satisfacer las necesidades urbanas dedicando el menor esfuerzo y obteniendo la máxima rentabilidad posible. Según este investigador, la Iglesia, a través de la recaudación de los diezmos, o los comerciantes, mediante el abastecimiento tanto de mercancías como de dinero a las tiendas localizadas en áreas rurales o a los hacendados, facilitaron la llegada de los productos demandados en la ciudad en condiciones muy favorables a esta última. El poder de la capital, en definitiva, se extendía por todo el virreinato, pero era especialmente fuerte en los valles de México, Toluca, el Mezquital y Morelos⁸⁴.

Por último, hay que señalar la importancia concedida a México como centro de redistribución de mercancías que procedían de fuera de la ciudad, así como por su capacidad como enclave manufacturero y principal proveedor de capitales en el virreinato. De hecho, parece que ciertos sectores habían llegado a un nivel de producción considerable, sobre todo los textiles.

⁸² BRADING (1975): 284-235

⁸³ FLORESCANO (1965): 567-630. LOCKHART (1975): 435-491. MORENO TOSCANO (1965): 631-655.

⁸⁴ TUTINO (1992): 587-522

Hasta qué punto esa producción tan sólo satisfizo la propia demanda urbana, como afirma Kicza, es una cuestión sobre la que Miño no tiene dudas al afirmar, por ejemplo, que en el caso de los textiles de algodón, México se comportaba mucho más como lugar de tránsito que de destino³³.

En lo que respecta a la caracterización de México como principal plaza financiera del virreinato, la ya señalada falta de circulante en Nueva España, junto a la concentración de buena parte del mismo en la capital, parece justificarla. En este sentido, se puede hablar de dos fuentes de crédito esenciales: los grandes mercaderes y la Iglesia. Anteriormente ya se ha hecho referencia a las estrategias del sector mercantil y al lugar de preferencia ocupado en ellas por la financiación de los diferentes sectores de la economía, al menos hasta la promulgación de las reformas borbónicas³⁴. En cuanto a la Iglesia, parece que se manifestó como una importante empresa financiera sobre la base de sus propiedades agrarias, de la recepción del diezmo, la captación de donaciones y la obtención de los derechos sobre propiedades, tanto urbanas como rurales, a través de legados, capellanías o de la satisfacción de las cantidades requeridas a la entrada en los conventos.

c) Hipótesis de trabajo

Como hemos podido comprobar en las páginas anteriores, los estudios realizados sobre las ciudades integradas en el mundo hispano a finales del

³³ MIÑO GRIJALVA (1978), KICZA (1986): 257

³⁴ PEREZ HERRERO (1988): 159-194

siglo XVIII se han basado en general en los planteamientos teóricos expuestos de manera básica en la primera parte de esta introducción. La necesidad de cuestionar la validez de algunas de las afirmaciones realizadas sobre las urbes españolas y novohispanas y, sobre todo, sobre Madrid y México, surge, pues, en paralelo a la que nos impulsa a hacer lo propio con respecto a unas hipótesis que, como ya hemos señalado, insisten en definir, a partir de una tipología preconcebida de centro urbano y del conocimiento de la evolución seguida por el sistema económico en el que éste se incluye, un modelo de articulación entre las estructuras de población, sus comportamientos económicos y las repercusiones que tuvieron sobre el ordenamiento de las respectivas economías regionales en los que éstos se integraban que parece no tener en cuenta todos y cada uno de los elementos de la realidad histórica de la que formaban parte.

En otras palabras, creemos que en general para poder valorar el papel jugado por los centros urbanos, sea cual sea su tamaño, en el sistema económico en el que se integran, es necesario no descontextualizar su análisis del ámbito espacio-temporal en el que éste se desarrolla. Esto significa, en primer lugar, que si bien el estudio en cuestión ha de centrarse en la dinámica económica protagonizada por sus habitantes, no se puede pasar por alto que sus comportamientos pudieron estar motivados no sólo por su propia mentalidad, sino también por otras variables urbanas y extraurbanas. Y, en segundo lugar, que los procesos que desencadenan tales iniciativas han de ser interpretados sin olvidar los principales rasgos que dan forma al escenario en el que éstos se desarrollan.

Teniendo presente lo que acabamos de señalar, es necesario matizar algunas de las afirmaciones que la historiografía ha venido aceptando de manera genérica. Por ejemplo, como ya vimos, existen notables discrepancias en el debate abierto en torno a la demanda urbana. Partiendo de una

coincidencia general sobre su importancia como factor determinante en cualquier proceso de cambio estructural en función de su volumen y diversidad, tales divergencias aparecen cuando a estas dos últimas variables se les dota de contenidos teniendo presente el ámbito geográfico y temporal en los que se localizan las ciudades. En este sentido, la estructura de la población y la capacidad económica de los integrantes de cada uno de los grupos que la componen se han considerado aspectos lo suficientemente significativos como para a partir de ellos deducir las características básicas de su demanda. Es por eso que tanto en el caso de Madrid como en el de México, se ha venido vinculando, según hemos visto, el desequilibrado reparto de la riqueza en su interior con la minimización de la importancia de estos enclaves de población, desde la perspectiva del consumo, como impulsoras de cambios en los sistemas económicos en los que se integraban en las últimas décadas del siglo XVIII.

Ahora bien, quienes han realizado tales afirmaciones parece que han partido de una notable seguridad acerca no sólo de los gustos de la población o de la incapacidad del sector productivo autóctono para poder satisfacer tal demanda, sino también de la existencia de un marco legal que favoreciese la importación de las escasas mercancías de lujo que luego serían consumidas por las elites de la ciudad. Estos dos últimos aspectos, por ejemplo, parecen contradecirse abiertamente con el mercantilismo imperante en el mundo hispano de finales del siglo XVIII⁹⁷. Pero lo que es todavía más importante, los investigadores que han venido enfocando su interés en las repercusiones del consumo de las grandes ciudades sobre el sistema económico en el que se integraban, no han hecho mención alguna a la posibilidad de que las carencias encontradas en el propio asentamiento

⁹⁷ Sobre las políticas proteccionistas desarrolladas por los mercantilistas europeos ver HECKSCHER (1943): 559-618

podrían ser superadas mediante la redistribución desde el mismo de las mercancías no demandadas en la ciudad hacia otros mercados de la región o de fuera de ella, contribuyendo de esa manera a la movilización de la producción de los sectores punteros del sistema económico en cuestión.

Para ello, en el marco de una economía de mercado, se hace necesario obviamente la existencia de un sector comercial con capacidad suficiente para poder hacerlo y de unas condiciones propicias a la movilización de las mercancías, tanto desde la perspectiva puramente legal (impositiva) como física (infraestructuras), que propiciaran la obtención de utilidades en el desarrollo de este tipo de operaciones. Creemos importante insistir en que en cualquier caso la decisión de participar o no como distribuidores de mercancías a otras plazas no parece que pueda derivarse de una concepción intelectual, sino de las facilidades y expectativas económicas que pudieran ser asociadas a ello por sus protagonistas.

Teniendo presente lo que acabamos de señalar, no se puede pasar por alto, en relación a los grandes centros administrativos de finales del siglo XVIII, el poder económico que se ha asociado a los sectores mercantiles que en ellos negociaban, al menos a una minoría de quienes en ellos se integraban, cuyo crecimiento y consolidación la historiografía ha vinculado a la satisfacción de las necesidades de los sectores privilegiados y de la corona. En estas circunstancias, su introducción en otros ámbitos económicos tan sólo dependía de la posibilidad de conseguir utilidades, y esto último, a su vez, de su propia capacidad y del incremento de la demanda en las plazas en cuestión. Todo ello hace que, en definitiva, debamos cuestionarnos acerca de las opciones que tuvieron en este sentido los más importantes integrantes de los sectores mercantiles de Madrid y México a finales del siglo XVIII.

En lo que hace al análisis de la oferta urbana, el interés

básicamente se ha centrado, en primer lugar, en constatar la capacidad de los sectores productivos de la ciudad; en segundo lugar, en asignar unos comportamientos económicos a la población que las habitaba, para, en tercer lugar, delimitar las consecuencias que de los mismos se derivarían sobre el sistema económico en el que se integraban los citados asentamientos. Las diferencias registradas en los planteamientos hasta ahora aportados no estriban en estas últimas, sino más bien en las actitudes que se atribuyen a los integrantes de sus principales sectores sociales. Lo que parece abiertamente cuestionable en este caso es la sistematicidad con la que se ha interpretado las consecuencias que de dichas iniciativas pudieron desprenderse sobre las respectivas economías.

En este sentido, entendemos como una forma bastante parcial de interpretar los procesos a los que nos venimos refiriendo, interesarse exclusivamente por el destino sectorial de los capitales de las elites urbanas, sin hacer lo propio sobre las características de los mercados en los que se desarrollaban tales iniciativas. De hecho, por lo que se ha podido comprobar, en los sistemas económicos del período ya delimitado y, sobre todo, en su ámbito mercantil, la diversificación de las inversiones entre los integrantes de sus sectores más poderosos ha de ser relacionada con la necesidad de dotar de una cierta seguridad a sus negocios, siempre acosados por la inestabilidad característica de tales economías. Además, quienes se decidieron a tomar este camino debieron tener en cuenta tanto las alternativas existentes como, obviamente, la rentabilidad asociada a cada una de ellas. Por tanto, más que interpretar las diferencias apreciables en este terreno como una consecuencia de las particularidades en la mentalidad de sus protagonistas, habría que hacerlo como el resultado de las propias características de los mercados en los que éstos se desenvolvían.

De la misma manera, hay que replantear las conexiones que se han establecido entre las transferencias intersectoriales de capital y la posibilidad de que de ello se derivaran cambios en la estructura económica. Ya nos hemos referido, por ejemplo, a que los investigadores han caracterizado a México como un centro administrativo, el más importante del momento en tierras americanas, en el que se dio una notable movilización de capital impulsada por sus elites que les vinculó tanto con los diferentes sectores de la economía del virreinato como con las distintas regiones que formaban parte de la mencionada unidad política. A pesar de ello tal dinámica no provocaría un cambio estructural en el sistema económico en el que se integraba la ciudad. En este sentido y en función de los resultados obtenidos de los estudios realizados en los últimos años, no parece prudente relacionar tales afirmaciones con el papel asignado por los gobernantes a los territorios novohispanos en el sistema económico imperial a finales del siglo XVIII. Más bien habría que interpretarlo a partir de las características de los mercados del virreinato.

Y es que en este caso el problema se deriva de la concepción que la mayor parte de los investigadores a los que nos venimos refiriendo tienen sobre el funcionamiento de los mercados. De hecho, las afirmaciones que vinculan la aparición de cambios estructurales en la organización de las economías con la orientación y volumen de inversiones de capital parece presuponer la existencia de mercados perfectos. Pero al igual que ni siquiera en nuestros días se puede descartar la existencia de mercados imperfectos, tampoco se puede asegurar, desde una perspectiva histórica, que en el pasado todo sistema comercial estuviera caracterizado por la libre competencia o que la evolución natural de toda economía se oriente hacia su preponderancia. En otras palabras, entendemos que para que puedan materializarse tales procesos teóricos han de darse en el marco de una

economía de mercado perfecta o al menos en proceso de transformación tendente a la desaparición de los monopolios. Es por eso que entendemos que tan importante como el análisis de la dinámica de las inversiones es el estudio de los mecanismos del mercado en el que éstas se producen.

En definitiva, la relativización de los postulados que proponemos se sustenta en el convencimiento de que el ordenamiento de las sociedades y la estructura de su economía es producto de su propia dinámica histórica. Esta es la que los modela, ya que en su discurrir aparecen las particularidades que las diferencia de otros casos. Asumir el carácter histórico de la formación de unas y otras impide no sólo aceptar la existencia de estrategias atribuibles a colectivos asentados en centros urbanos por el hecho de que éstos tengan una funcionalidad determinada con respecto a los territorios en los que se localizan, sino que también condiciona el poder hacerlo con respecto al establecimiento de unas relaciones sistemáticas que vinculen ciertas iniciativas económicas, en este caso las que impulsaron los integrantes de la sociedad establecida en dichos enclaves, con determinadas consecuencias sobre las estructuras de los sistemas económicos en las que éstos se integran. Todo ello hace que entendamos que tanto las respuestas emitidas por la población como las consecuencias que de ellas se derivan son producto exclusivo del contexto histórico-espacial en el que la dinámica de los centros urbanos se desarrolla.

Tales planteamientos son los que nos han servido de base para el desarrollo de esta investigación. La forma en la que la presentamos, un estudio comparativo de los principales centros administrativos del imperio borbónico, está estrechamente vinculada con tales perspectivas. Sus resultados confirmarán que las diferencias tanto como las coincidencias existentes entre las iniciativas económicas desarrolladas por unos y otros han de entenderse, al igual que sus repercusiones sobre las respectivas

estructuras económicas, como producto de la dinámica que caracterizaba al medio en el que cada una de ellas se inscribía a finales del siglo XVIII.

Partiendo de que el análisis del consumo urbano, como ya hemos visto, una forma de abordar el problema, nos habría exigido un estudio sectorial que podría haber desbordado los límites físicos de las respectivas ciudades, lo que hubiera complicado la investigación hasta límites insospechados, hemos preferido plantearlo desde el punto de vista de la oferta. Por eso nos hemos centrado en el análisis de los respectivos sectores mercantiles y, más concretamente, en valorar las repercusiones que su iniciativa tuvo sobre la economía de los territorios en los que se integraban.

La delimitación cronológica establecida responde en principio al interés que despierta el período en relación con los procesos económicos a los que nos hemos venido refiriendo a lo largo de las páginas anteriores. Tal decisión tiene mucho que ver además con la dinámica que siguió el imperio español y los diferentes territorios en él integrados durante aquellos momentos. Así, si tradicionalmente la historiografía ha definido el siglo XVIII en general como un período de reforma, o al menos de iniciativa reformista, en prácticamente todos los aspectos que caracterizaban el ordenamiento de la estructura imperial administrada por los borbones, desde el punto de vista económico, ha sido también notable la importancia concedida a las últimas décadas de la centuria. Y no parece extraño que haya sido así, ya que fue en tales fechas cuando se concentró el mayor esfuerzo por parte de los gobernantes por regularizar y potenciar las relaciones entre los mercados americanos y peninsulares, tratando de reafirmar, al menos teóricamente, el papel de los primeros como consumidores de los productos peninsulares y de productores de las materias primas necesarias al sistema productivo español. Teniendo presente las

discrepancias que ha generado entre los investigadores la interpretación de tales medidas y sus consecuencias para una y otra parte, nos parece que el estudio de los sectores mercantiles madrileño y mexicano desde la perspectiva comparativa que hemos planteado adquiere todavía mayor atractivo.

La concentración del esfuerzo analítico en las últimas tres décadas y media responde también a razones prácticas relacionadas con las fuentes documentales empleadas. De hecho, ante la pérdida de los libros de contabilidad en los que los comerciantes de ambas ciudades anotaron todo lo relacionado con los diferentes negocios emprendidos, la información sobre la que se basa el presente trabajo se ha extraído de los contenidos de las escrituras de naturaleza notarial conservadas en el Archivo Histórico de Protocolos de Madrid y en el Archivo Histórico de Notarias de la Ciudad de México. Debido a las limitaciones que impone el trabajo sobre este tipo de fuentes, delimitar cronológicamente el trabajo en torno a un período mayor de tiempo hubiera determinado sin duda un esfuerzo difícil de afrontar por una sola persona, tanto más cuanto que el mismo se duplica de manera irreversible en función del carácter comparativo del mismo.

Como acabamos de señalar, la pérdida de los libros de contabilidad en los que los comerciantes fueron anotando cada uno de los movimientos de sus negocios, es la razón fundamental por la que nos hemos basado en la información incluida en la documentación de naturaleza notarial. Independientemente de la problemática relacionada con este tipo de fuente, es indudable que a partir de su análisis se puede definir perfectamente la dinámica que caracterizó a este sector socioeconómico. Así, por ejemplo, los contenidos de las declaraciones testamentarias y en los inventarios realizados en el momento de contraer matrimonio (capitales/dotes) y tras la muerte de los comerciantes nos ha permitido delimitar los intereses de los

mismos en momentos muy concretos de su trayectoria económica que, además, solían coincidir con el inicio de su carrera y el momento de mayor pujanza de la misma. De la misma manera, los contratos de establecimiento o disolución de compañías, las facturas que daban fe de la venta de mercaderías, las obligaciones de pago o los poderes de representación aportan información básica no sólo para estudiar espacialmente el tipo y el alcance de sus negocios, sino también para dotar de la dinámica apenas existente en los contenidos de los inventarios a los que nos hemos referido.

PRIMERA PARTE: EL SECTOR
MERCANTIL MADRILEÑO

INTRODUCCION.

En 1796, el *Almanak Mercantil o Guia de Comerciantes* informaba acerca de la existencia de 433 negocios que desarrollaban sus actividades en el ámbito comercial o financiero de Madrid. De ellos 28 eran definidos como *casas de cambiantes*, 11 como *corredores de letras*, 15 como *sujetos particulares* que comerciaban al por mayor y a 9 se les relacionaba con la comercialización de *géneros de Cataluña*, mientras que el resto (370 en total) eran identificados como miembros matriculados de los cinco gremios mayores de Madrid: 142 en el de droguería, mercería y especiería, 88 en el de lienzo, 29 en el de sedas, 55 en el de paños y 56 en el de joyería¹. Un año más tarde, el llamado *Censo de Godoy* dividía en dos grupos a todos los vecinos que formaban parte del sector mercantil madrileño: 351 comerciantes y 1.091 mercaderes². Ringrose, sobre la base de los datos recogidos en el *Censo de Floridablanca*, afirma que en 1787 los vecinos de

¹ En 1882 la misma publicación registra 435 negocios: 35 *casas de cambio*, 11 *corredores de letras*, 11 *corredores de número*, 28 *comerciantes al por mayor*, 18 *comerciantes en géneros catalanes*, 21 *mercaderes de hierro y otros metales* y 327 individuos que comerciaban integrados en los cinco gremios mayores (138 en el gremio de droguería, mercería y especiería, 79 en el de lienzo, 23 en el de sedas, 48 en el de paños y 47 en el de joyería). ALMANAK MERCANTIL (1796): 238-258. ALMANAK MERCANTIL (1882)

² CRUZ (1992): 27-28. MOLAS (1985): 47, distingue entre comerciantes y mercaderes no sólo en función de su poder económico, sino también en relación a su prestigio social. Afirma que era mayor el de los comerciantes como consecuencia de su mayor distanciamiento de las actividades anuales.

la capital involucrados en actividades mercantiles no superaban los 900, concretamente 898, lo que representaba el 2% de la población activa total. De ellos cerca de la mitad eran miembros de los cinco gremios mayores de Madrid. Según este mismo autor, tales cifras superaban a las registradas en el mismo censo en el caso de Barcelona, ciudad en la que operaban 344 comerciantes, lo que significaba el 1% de la población activa de dicha ciudad³.

Años antes, Larruga en sus *Memorias políticas y económicas sobre los frutos, comercio, fábricas y minas de España* afirma que el gobierno económico de la ciudad descansaba en la existencia de 58 gremios, 5 mayores y 53 menores. El propio Larruga nos informa de que en 1777 los miembros de los cinco gremios mayores eran 375 (5 más que en 1797). De ellos 36 se integraban en el gremio de sedas y sus negocios eran valorados en 28 millones de reales. Otros 56 lo hacían en el gremio de paños, alcanzando el capital que tenían invertido en sus establecimientos los 26 millones de reales; 61 en el gremio de joyería con un caudal de 26 millones, 129 en el de droguería, mercería y especiería con 90 millones y 93 en el de lienzo con 40 millones de reales⁴. Por último, casi 15 años antes, el 6 de octubre de 1763, 27 comerciantes matriculados en el gremio de sedas, otros 75 en el de droguería, 42 en el de joyería, 46 en el de paños y 63 en el de lienzo (253 en total, es decir, 117 menos que los que fueron registrados en el *Almanak Mercantil* de 1797) se comprometieron ante el notario madrileño Antonio Radiola firmando el protocolo que daría paso a la formación de la Compañía General de Comercio de los Cinco Gremios Mayores

³ RINGROSE (1985): 71. Ver cuadro 1 en el apéndice

⁴ LARRUGA (1787): Tomo I, Memoria I p. 20-21 y Tomo I, Memoria V, p. 248

de Madrid⁵.

A partir de la información contenida en la documentación notarial consultada se ha calculado que a lo largo del último tercio del siglo algo más de 1.800 individuos encabezaron un negocio comercial en Madrid. En concreto, se han encontrado 1.280 vecinos de la capital que se presentaban como comerciantes o representantes de otras tantas casas mercantiles o financieras. Restados los 177 sobre los que o apenas tenemos datos acerca de sus actividades o no se ha podido confirmar si eran responsables de sus propios negocios o bien desempeñaban actividades relacionadas con otras casas comerciales ya contabilizadas con otra razón jurídica, su distribución sería la que sigue: 51 cambistas, 13 corredores de letras, 8 corredores de número, 37 mayoristas de géneros extranjeros, 2 mayoristas de géneros del reino, 888 individuos que comerciaban integrados en alguno de los cinco gremios mayores de la ciudad (126 en el de paños, 344 en el de droquería, mercería y especiería, 136 en el de joyería, 199 en el de lienros y 83 en el de sedas), 55 comerciantes especializados en la venta de géneros catalanes, 25 en la de productos derivados del hierro y 24 dedicados a otras actividades mercantiles (comercio de lanas, alhajas, cristal, peletería...).

Las diferencias existentes entre las cifras que venimos presentando, sobre todo en el caso de los integrantes de los cinco gremios, son evidentes. De hecho, nuestros cálculos se sitúan por encima del total de comerciantes que registra el censo e incluso casi triplican los que contabiliza La Guía de Comerciantes en 1797. Sin embargo, como se puede apreciar en el Cuadro 1, al menos en lo que hace al comercio agremiado, la

⁵ ARCHIVO HISTÓRICO DE PROTOCOLOS DE MADRID (A.H.P.M.). Protocolo (Prot). 19103, folio (fol) 368 y ss; fecha: 6/10/63.

CUADRO 1
DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS INTEGRANTES DE LOS CINCO GREMIOS MAYORES DE MADRID EN EL
ULTIMO TERCIO DEL SIGLO XVIII

BRENIOS	COMERCIANTES AGREMIADOS (1763).	COMERCIANTES AGREMIADOS (1777)	COMERCIANTES AGREMIADOS (1796)	COMERCIANTES AGREMIADOS Media	COMERCIANTES AGREMIADOS, según documentos notariales
SEDAS	18'7%	9'6%	7'8%	9'4%	9'4%
PAÑOS	18'2%	14'9%	14'9%	16'0%	14'2%
JOYERIA	16'6%	16'3%	15'1%	16'0%	15'3%
DROGUERIA	29'6%	34'4%	38'4%	34'1%	38'7%
LIENZOS	24'9%	24'8%	23'8%	24'5%	22'4%
TOTAL	100'0%	100'0%	100'0%	100'0%	100'0%

Fuentes: Actas notariales para la formación de la Compañía General de Comercio de los
Cinco Gremios Mayores de Madrid, A.H.P.M. Prot 19103, fol 368 y ss; fecha 6/10/63. LARRUGA
(1787): Tomo I, Memoria I, p. 20-21. Almanak Mercantil (1796): 230-250.

relación adquiere una nueva perspectiva si en lugar de manejar valores absolutos comparamos porcentajes. En otras palabras, si durante las últimas décadas del siglo la información aportada por las diferentes fuentes sugieren la existencia de un número más o menos estable de casas de cambio y de comercio operativas en la ciudad, oscilando en torno a los 450 empresas, el número de integrantes de este sector que aparecen en la documentación notarial como principales de un negocio mercantil o financiero es superior al doble de la cifra anterior. Dotar de coherencia a estas cifras tan dispares pasa, sin duda, por establecer algún tipo de vinculación entre los individuos de la que se pudiera derivar cierta estabilidad para las casas de comercio. Desde tal perspectiva, la administración de los negocios se definiría como un ámbito en el que destacaría el continuo fluir de sus responsables en busca del progreso y el éxito.

El estudio de la dinámica que caracterizó a los establecimientos comerciales madrileños, como veremos a continuación, permite distinguir la

importancia que tuvieron los vínculos familiares y las relaciones establecidas en torno a la identidad de origen local (*paisanaje*) como factores determinantes de la continuidad de los negocios. Esto último nos lleva a afirmar que, aunque resulte indiscutible el carácter personalista de la organización y dirección de las casas mercantiles de la ciudad a finales del siglo XVIII, su pervivencia en el tiempo no estuvo indisolublemente asociada a la del individuo, teniendo mas bien que considerarla como producto de la iniciativa de *colectivos* cuya articulación interna se basaba en los dos conceptos anteriormente mencionados. Es por esto último por lo que creemos que hay que minimizar la importancia de los cambios que la *razón social* de los establecimientos pudo experimentar con el paso del tiempo.

Otro de los datos que destaca entre la información contenida en el cuadro 1 es el elevado número de individuos que hemos contabilizado como miembros de los gremios de droguería, mercería, y especiería, y de lencería. La suma de unos y otros representa las dos terceras partes de los que se integraban en la corporación. Tal proporción es todavía más significativa si se tiene en cuenta que dos de cada tres de quienes comerciaban en la ciudad eran miembros de uno de los cinco gremios mayores. Hay que señalar, además, que en el último tercio del siglo el gremio de drogueros, merceros y especieros fue el único que aumentó porcentualmente su importancia en el seno del sector agremiado.

En definitiva, si en un principio podría parecer algo precipitado, a partir de la distribución sectorial de los comerciantes y de la evolución temporal de ésta, definir el perfil básico de la dinámica mercantil de la ciudad, ya que para ello habría que tener en cuenta las estrategias y la capacidad operativa media de los negocios, las cifras a las que nos venimos refiriendo demuestran que su evolución en las últimas décadas del siglo

incluía cambios apreciables en el seno de dicho ámbito que, en función de su organización interna, podrían interpretarse como una tendencia a la espacialización.

En cualquier caso, a lo largo de las siguientes páginas vamos a exponer las características más relevantes del sector mercantil madrileño y las consecuencias que tuvieron sus actividades tanto para la capital como para otras economías regionales⁴. En primer lugar, nos detendremos en un aspecto que aunque conocido no parece que haya sido analizado en profundidad. Nos referimos a las implicaciones que tuvieron, por una parte, el carácter foráneo de la gran mayoría de los comerciantes de la ciudad y, por otra, los vínculos que establecieron sobre la base de sus relaciones de consanguinidad y de *paisanaje*. En segundo lugar, estudiaremos la economía de sus negocios, con especial atención hacia la tipología de las inversiones que realizaron y de las mercancías que movilizaron. Por último, trataremos de delimitar el marco geográfico en el que desarrollaban sus actividades.

Para poder alcanzar tales objetivos, como ya hemos especificado con anterioridad, hemos utilizado la información contenida en la documentación de naturaleza notarial encontrada en el Archivo Histórico de Protocolos de Madrid. Entre esta última habría que destacar los testamentos de quienes se incorporaron a lo largo de la segunda mitad del siglo al sector mercantil de la ciudad. En ellos no sólo hemos encontrado referencias que permiten

⁴ Teniendo presente que lo que no se pretende es realizar una descripción pormenorizada del sector, hemos decidido descartar el estudio del grupo de mercaderes o pequeños comerciantes que en gran número trabajaban en la ciudad, todavía no perfectamente desvinculados de la manufacturación de los productos que ellos mismos comercializaban, así como el de corredores de letras, ya que si, en el primero de los dos casos, hemos considerado que sus actividades no fueron esenciales a las relaciones económicas establecidas por la ciudad con otras regiones peninsulares, en lo que hace al segundo, su operatividad tan sólo llegaba a propiciar la fluidez de los intercambios financieros y mercantiles de la capital al poner en contacto a tomadores y dadores de efectos, pero, en cualquier caso, dependiendo de sus verdaderos protagonistas: casas de cambio, comerciantes mayoristas, comerciantes de géneros catalanes e individuos integrados en los cinco gremios mayores.

afirmar el carácter mayoritariamente inmigrante de los comerciantes madrileños o la predisposición de la mayoría a permanecer en la capital hasta el fin de sus días, sino también declaraciones sobre los vínculos establecidos con familiares y paisanos que marcaron buena parte de su estancia en la ciudad e incluso información sobre algunas de las actividades desarrolladas por los mismos tras su establecimiento en Madrid.

Han sido de gran importancia también las escrituras de dote o de capital elaboradas previamente al establecimiento de esponsales, así como los inventarios encargados por los herederos a la muerte de algún comerciante, los que se hicieron con motivo de la formación o disolución de una compañía de comercio o los expedientes realizados como consecuencia de la quiebra de alguna empresa comercial, ya que en ellos se ha encontrado información acerca de las estrategias inversionistas, las actividades mercantiles y los productos comercializados en la ciudad. Por último, a través del análisis de los contenidos de los documentos por los que se protocolizaba el nombramiento de apoderados fuera de Madrid se ha obtenido una imagen mucho más dinámica de sus actividades al igual que una delimitación más o menos clara de sus áreas geográficas de actuación.

CAPITULO I.

EMIGRACION, PARENTESCO E IDENTIDAD DE ORIGEN LOCAL

En principio, del análisis de las declaraciones testamentarias y de las escrituras en las que se contabilizaron los bienes que aportaban a sus matrimonios (*escrituras de dote y escrituras de capital*) elaboradas por los integrantes del sector mercantil madrileño de finales del siglo XVIII¹, así como de otros documentos de naturaleza notarial (*escrituras de establecimiento o disolución de compañías, obligación de pago y cartas de pago*)², se desprende que uno de los principales problemas que debieron afrontar se derivaba de los condicionamientos impuestos por el medio urbano

¹ Todas las declaraciones testamentarias que hemos encontrado comienzan haciendo referencia al lugar de origen del testador. Según RIVAS (1991): 327-335, esto no se generaliza hasta el último tercio del XVIII. Dicho investigador lo asocia con el interés por la identificación personal, la fidelidad a los orígenes, propia de quien se ve obligado a emigrar y a la tarea de hacerse a sí mismo propias de la mentalidad burguesa.

² En total han sido analizadas 223 declaraciones testamentarias: 127 testamentos, a los que hay que añadir otros 23 realizados por poder, 41 poderes para testar y 26 realizados de manera recíproca (normalmente eran realizados de manera conjunta por dos personas, quienes solían nombrarse uno a otro apoderado, albacea y heredero), elaborados por 194 comerciantes; 71 cartas de dote, 43 escrituras de capital (a los que hay que sumar datos de otras 17 dotes y 16 capitales incluidos en las respectivas declaraciones testamentarias) y 193 escrituras de establecimiento y disolución de compañías.

en el que transcurrió la mayor parte de su vida, muy diferente al que habían conocido en sus primeros años de existencia, tanto más cuanto que sus lugares de origen eran mayoritariamente rurales y su destino ni más ni menos que la capital imperial³. De hecho, como se puede comprobar en el cuadro I.1, tan sólo cinco de cada cien comerciantes eran originarios de Madrid⁴.

La magnitud y fluidez de los movimientos demográficos protagonizados por quienes acabarían integrándose en el sector mercantil madrileño debieron verse condicionadas en buena parte de los casos por la falta de recursos económicos que caracterizaba entonces a sus regiones de origen en combinación con el tamaño de las unidades familiares allí localizadas⁵ o con el hecho de que en ellas la ley y la costumbre propiciaban la generalización a todos los estratos sociales de la práctica de la transmisión

³ CRUZ (1992): 286-287, calcula que entre 1750 y 1850 las tres cuartas partes de los inmigrantes que se integraron al sector mercantil de la ciudad procedían del medio rural, mientras que el resto lo hacía de capitales provinciales u otras ciudades consideradas como tales, según dicho investigador, por servir como centros administrativos o comerciales a sus respectivos ámbitos regionales, pero no porque desarrollaran unas formas de vida que contrastaran con las del medio rural. En la muestra que hemos analizado, delimitada en torno al último tercio del siglo XVIII, ninguno de los comerciantes procedía de centros que pudieran incluirse en el grupo de asentamientos definidos por el mencionado investigador como "urbanos".

⁴ Las cifras expuestas difieren de las que aporta CRUZ (1992), para este mismo sector social y período, o de las que incluye Ringrose (1986): Vol I p. 301-323. Cruz afirma que el 79% de los comerciantes madrileños eran inmigrantes nacidos en el norte de España, mientras que el 3'7% procedían del noroeste, el 13% del centro, el 8'5% del sur, el 1'6% del este (Cataluña/Levante) y el 2'2 eran extranjeros. Ringrose, a partir de la información contenida en la Matrícula de Comerciantes fechada en 1829, calcula que sólo el 34% procedían del centro-norte, mientras que los originarios de la capital ascendían al 15 por ciento del total y los castellanos, extremeños y gallegos sumaban casi un 35%. La comparación con otras plazas mercantiles peninsulares es significativa. Por ejemplo, BUSTOS (1995): 94-110, afirma que en Cádiz los comerciantes de origen español eran algo más de la mitad del total. De ellos aproximadamente la tercera parte eran de las regiones septentrionales.

⁵ No es difícil encontrar referencias a extensos núcleos familiares en la documentación notarial y, sobre todo, en las declaraciones testamentarias que firmaron los comerciantes madrileños. Un ejemplo de ello es el de la familia Posadillo. Hemos encontrado referencias que confirman que en los últimos años de la centuria Domingo, Juan, Juan José y Francisco, todos ellos hermanos procedentes de Zúrdigo, jurisdicción de Castroudieles, consiguieron incorporarse al sector agremiado del comercio madrileño llegando a ser propietarios cada uno de ellos de un negocio mercantil. En la citada localidad en la que habían nacido todavía permanecían otras tres hermanas. A.H.P.M. Prot. 19981. fol: 13; fecha: 23-6-94.

patrimonial a uno sólo de los descendientes⁶. La dirección de tales movimientos debió estar influida, en las circunstancias antes mencionadas, por las expectativas aparejadas a los grandes centros urbanos por parte de los integrantes de las pequeñas y deprimidas comunidades rurales, desde

CUADRO I.1.
ORIGEN GEOGRAFICO DE LOS COMERCIANTES MADRILEÑOS Y SUS ESPOSAS, 1765-1800 (en tantos por ciento).

LUGARES DE ORIGEN	COMERCIANTES	ESPOSAS DE COMERCIANTES
Norte de España	82	28
Centro de España	5	27
Madrid	5	42
Extranjero	5	1
Este de España	1	1
Noroeste de España	1	1
Sur de España	1	8
TOTAL	100	100

Esposas de comerciantes: la muestra recoge 117 casos; Extranjeros: entre este colectivo predominaban los franceses y, en menor medida, los italianos; entre sus esposas, las irlandesas y las italianas.

Fuente: testamentos, dotes y capitales. Archivo Histórico de Protocolos de Madrid.

donde partían la práctica totalidad de los emigrantes, siendo todavía más importantes las que se relacionaban con la capital imperial, muy probablemente porque la gran concentración de poder y riqueza que en ella se producía fuera identificada con la existencia de numerosas oportunidades para los recién llegados.

A todo ello habría que añadir, en un elevado número de casos, la satisfacción de tales expectativas, fueran cuales fueran, y, claro está, el

⁶ FERNANDEZ (1975): 124-129. CARO BAROJA (1969): 19-24

conocimiento en los respectivos lugares de origen del éxito del emigrante. A esto último debió contribuir notablemente las transferencias de capital realizadas por los comerciantes madrileños a sus lugares de origen. En unas ocasiones, como veremos más adelante, en forma de legados a parientes o limosnas a pobres o parroquias, en otras destinándolas a la financiación de instituciones de carácter municipal, como escuelas u hospitales y, en menor medida, mediante el establecimiento de capellanías o la fundación de mayorazgos. Cualquiera de estas iniciativas pudo identificarse no sólo con la capacidad económica del emigrante, sino también con su ascenso hasta lugares preeminentes en la organización social de la propia capital imperial⁷.

Pero, además, las relaciones de parentesco y las que se basaban en la identidad de origen local o *paisanaje*⁸, de gran trascendencia en las sociedades de la Europa moderna⁹, fueron factores de esencial importancia

⁷ Por ejemplo, Manuel Sáez de Iralda, miembro del gremio de sedas, pidió a sus albaceas en su declaración testamentaria que se encargaran de fundar un mayorazgo tomando para ello 200.000 reales de sus bienes. En dicho documento también expresó su deseo de que se fundara una capellanía en su lugar de origen, a la que destinó otros 100.000 reales, y se impusieran a censo o se invirtieran en la compra de una hacienda 80.000 reales a favor del Hospital de Balgaoñ. De la misma manera, fue su voluntad que se hiciera lo propio con otros 22.000 reales para que de sus réditos se pagara el salario anual del enfermero que trabajara en el citado hospital. Otros 22.000 reales para que se repartieran entre los pobres de Balgaoñ dando prioridad a sus parientes, 66.000 reales para que se impusieran a censo o se destinaren a la compra de bienes raíces para que de la renta que produjese se repartieran anualmente entre los pobres de Balgaoñ prefiriendo a sus parientes. Separó otros 44.000 reales para que haciendo lo mismo, de la renta que se consiguiese anualmente se comprasen bulas y se dieran a los pobres más necesitados de dicha villa, y con la que se consiguiera de los otros 33.000 reales se mantuviera perpetuamente una escuela de primeras letras. También dejó dinero para que se vistiesen a sacerdotes pobres de la villa. Los legados dejados a la familia erradicada en su lugar de origen sobrepasaban el millón de reales. Prot. 17824, fol: 960. 28 de diciembre de 1776.

⁸ Desentrañar los vínculos definidos a partir de este tipo de relaciones ha sido bastante más complicado que en el caso de los que se establecieron sobre la base de las relaciones de parentesco. La falta de declaraciones explícitas sobre el origen local de los comerciantes en la mayor parte de los documentos analizados ha resultado determinante. De hecho, a excepción de los contratos matrimoniales, en los que, como veremos, la importancia dada a la procedencia local es notable, y de las declaraciones testamentarias, en ningún otro tipo de escritura se incluye el dato al que venimos refiriéndonos. En estas circunstancias, la única alternativa de la que hemos podido disponer ha sido el entrecruzamiento de la información contenida en unos y otros.

⁹ FLANDRIN (1979): 49-61

no sólo a la fluidez existente en la dinámica poblacional descrita anteriormente, ya que es más que probable que en muchos casos el definitivo traslado del emigrante a la casa de su familiar o paisano en la capital tuviera su origen en la llamada de éste, como parece confirmarlo la edad temprana a la que algunos de los comerciantes declaraban haber llegado a Madrid¹⁰, sino también, al igual que sucedía en la organización de los negocios mercantiles en otras plazas peninsulares, a las relaciones mantenidas por los inmigrantes en el seno del sector socioeconómico al que nos venimos refiriendo, e incluso, como veremos más adelante, a las relaciones económicas existentes entre Madrid y otras economías regionales¹¹.

En definitiva, se puede afirmar que los vínculos familiares y las

¹⁰ Por ejemplo, Francisco Ortiz de Taranco declaró en su testamento haber llegado a Madrid a la edad de 14 años para trabajar en el establecimiento mercantil propiedad de Domingo de Udaeta. En estas circunstancias, que se debieron repetir con bastante frecuencia, parece más probable que fuera el comerciante asentado en la capital quien, necesitado de alguien que le pudiera ayudar en su negocio, se pusiera en contacto con su familia o su comunidad de origen para conseguirlo, que no que el emigrante, a una edad muy temprana, tomara la decisión de partir a la capital sin la seguridad de poder encontrar en ella un lugar donde vivir o trabajar. A.H.P.M. Prot. 18817, fol: 296; fecha: 27/4/88.

¹¹ FERNANDEZ DIAZ (1985): 16-53, afirma que durante el período al que nos venimos refiriendo, el entramado de relaciones familiares y el que se formaba sobre la base de los vínculos de identidad de origen local adquirieron una notable significación en la expansión de los negocios, ya que en su seno se podía conseguir una mayor grado de especialización y coordinación de la mano de obra, al mismo tiempo que se conformaba como una alternativa que podía propiciar una reducción de sus costes al participar cada uno de sus integrantes en la estructura de la producción. De igual manera, la formación de compañías sobre la base de la existencia de lazos de parentesco o paisanaje podía facilitar transferencias de capital. La importancia de este tipo de relaciones en la configuración de las redes mercantiles existentes en territorio peninsular a finales del siglo XVIII también se ha puesto de relieve en investigaciones más recientes, sobre todo en el caso de los comerciantes catalanes y valencianos, quienes, según se ha venido señalando, se valieron de ellas para poder superar los problemas asociados a la lentitud e inseguridad de las comunicaciones y transportes al inspirar la confianza necesaria para poder operar en otros mercados sobre los que la información de la que se disponía era escasa. Pero, además, como ha señalado TORRAS (1995): 111-132, en relación al sector lanero catalán hacia 1765, pudo influir decisivamente en la reducción de los costes de comercialización dotando así a las mercancías de una mayor competitividad. Se pueden encontrar otras valoraciones sobre esta cuestión en MAIXE (1994): 15-36. FRANCH (1986): 239-287 y FRANCH (1991): 71-83. BUSTOS (1995): 177-186 y BUSTOS (1991): 227-244. CARO BAROJA (1969): 24-30. CRUZ (1992): 33-51. MARTINEZ SHAW (1981).

relaciones de paisanaje¹² facilitaron de manera muy notable la incorporación del inmigrante al sector mercantil madrileño. De hecho, su llegada a la capital coincidía con su plena integración al hogar del benefactor, en donde encontraban un apoyo fundamental para afrontar con mayor seguridad los retos que les presentaba la sociedad urbana, pero también, a través del trabajo en el negocio del pariente o paisano, un medio por el que acceder a los conocimientos requeridos para establecerse en la ciudad como administrador de un establecimiento comercial¹³.

Tras llegar a la ciudad, el proceso de aprendizaje e integración era largo¹⁴. En la mayor parte de los casos, como ya hemos señalado, era fundamentalmente práctico, a través del trabajo diario en el negocio, aunque no hay que descartar que pudiera completarse teóricamente mediante la lectura o el estudio de los manuales relacionados con las prácticas

¹² En el caso de los emigrantes que procedían de las regiones septentrionales, hemos podido detectar una red de relaciones en la que participaban individuos cuyo origen se localizaba en espacios geográficos muy pequeños como, por ejemplo, el Valle del Carranza (ver cuadro 1.7), el Valle del Mena, la comarca de Cameros (en la Rioja), e incluso de la jurisdicción de una sola villa como Polanco (Cantabria) o Balgañón (en la Rioja).

¹³ Por ejemplo, José Ortiz de la Peña, natural del Valle del Carranza, estuvo trabajando al comienzo de su carrera en el negocio de Manuel de Ribas Albear que, aunque natural del Valle del Soba, poseía importantes vínculos con el Valle del Carranza (la procedencia de su esposa era uno de ellos). Este último decidió que el propio Ortiz de la Peña se hiciera cargo de su casa comercio por 10 años después de su fallecimiento, tratando de asegurar de esa manera la estabilidad económica que buscaba para sus hijos, todavía menores de edad en el momento de elaborar su testamento. Otro tanto ocurre con Pedro de Rubio, comerciante integrado en el gremio de sedas, quien al protocolizar su declaración de bienes antes de su boda en 1782 declaraba ser natural de Villanueva de Cameros, localidad muy cercana a Torrecilla de Cameros, de donde procedía Francisco de Soria Izaldivar, propietario de una tienda de droguería y otra de sedas en Madrid, individuo con quien había comenzado su trayectoria en la ciudad, según declaraba en su testamento el propio Rubio. Un caso todavía más revelador es el de Lorenzo López Salces, nacido en Balgañón y que empezó su carrera en la tienda de Juan Merino, cuyos padres habían llegado a Madrid procedentes de dicha villa. Tales estrategias no fueron desarrolladas únicamente por los inmigrantes de origen septentrional. Prueba de ello es el caso de Mariano Albareda, mancebo que fue de Miguel Archer, comerciante madrileño. Ambos eran originarios de Martorell. Prot. 19969, 47.- 7/2/82; 28988, 164.- 14/3/97. Not: 18925, fol: 219; fecha: 4/2/69. Prot. 18934, 22/2/82. Prot. 19823; 562.- 7/3/68 Prot: 19824. fol: 521.- fecha: 30/9/74. Not: 28479; fol: 79; fecha: 19/11/66

¹⁴ Por ejemplo, Miguel Landeras declaraba en uno de los testamentos que elaboró haber tenido en su tienda y compañía durante 19 años a dos sobrinos como mancebos aprendices y ayudantes. A.H.P.M. Prot. 20647; fol: 213; 4/7/79.

mercantiles o bien de otras obras de temática diversa que con frecuencia se encontraban en las bibliotecas de los comerciantes madrileños¹⁵. Se comenzaba trabajando como aprendiz (*mancebo*)¹⁶, culminando con la llegada al puesto de *mancebo mayor*, al tiempo que se iban incrementando los ingresos por salarios¹⁷ y las responsabilidades asumidas en el manejo del negocio, lo que podía desembocar en último término en el establecimiento de una compañía con quien había sido su benefactor, en cuyo caso sus ingresos solían quedar definidos como un porcentaje de las utilidades obtenidas que normalmente oscilaba desde la sexta parte al reparto equitativo de las mismas (ver cuadro I.2).

Durante todo este tiempo, en un espacio en el que se difuminaban los límites del negocio y del hogar, el inmigrante vivía en el seno de la amplia y compacta unidad familiar siguiendo las directrices del dueño de la empresa y cabeza de familia. En ella aprendía y se relacionaba no sólo con los clientes y con otros comerciantes, sino también con sus "nuevos parientes", entre los que se incluían los empleados del hogar, quienes, por la información que nos han transmitido los testamentos, parecían estar plenamente integrados al mismo, aunque las relaciones mantenidas con sus

¹⁵ Ver, por ejemplo, las escrituras de capital que elaboraron antes de contraer matrimonio Juan Iñigo García, comerciante del gremio de joyería de Madrid, y Manuel López de Tejada. Ambos incluyen numerosos libros. A.H.P.M. Prot. 21922, fol: 92, fecha: 27/9/86. Prot: 19976; fol: 335; fecha: 15/9/90.

¹⁶ El número de *mancebos* dependía del volumen de negocio del establecimiento y las funciones y responsabilidades de cada uno de ellos de la experiencia adquirida en el desempeño de su trabajo. Lo más normal era que en cada comercio trabajaran dos, aunque se han encontrado casos en los que su número se ve notablemente incrementado. Por ejemplo, Cristóbal de Galarza, propietario de un negocio valorado justo antes de morir en más de tres millones de reales, contaba con la ayuda de 7 *mancebos*. A.H.P.M. Prot: 18802; fol: 211; fecha: 5/9/72.

¹⁷ Es muy probable que la mayoría de los *mancebos* en los primeros momentos tras la llegada a la ciudad y hasta no conseguir la suficiente experiencia para poder acceder a posiciones de mayor responsabilidad en la casa-comercio no percibieran ingreso alguno. En estas circunstancias, el benefactor debió limitarse a procurarles los bienes básicos para su mantenimiento. Las cantidades entregadas como salarios a los *mancebos* una vez superado ese primer momento variaban. Por los datos que hemos podido encontrar, debían oscilar entre 300 y 450 ducados anuales. Ver: Not: 19967; fol: 33; fecha: 24/1/78. Prot. 20646, fol: 530; fecha: 6/3/74. Prot: 19649; fol: 595; 22/5/66.

miembros no se desarrollaran en un plano igualitario¹⁸.

La importancia del entorno de solidaridades al que nos estamos refiriendo no parece que se limitara, en el inicio de la carrera del recién llegado, a proporcionar la preparación y las relaciones necesarias para conseguir el definitivo asentamiento mediante la apertura de un establecimiento propio. En este sentido, por ejemplo, la incorporación al negocio regentado por un pariente o paisano en calidad de aprendiz era uno de los pocos medios disponibles para introducirse en un ámbito rígidamente controlado por las corporaciones. De hecho, en las ordenanzas de los Cinco Gremios Mayores de Madrid aprobadas en 1783¹⁹, según señala Larruga, se especificaban claramente las condiciones que debían ser satisfechas para comerciar como miembro de la institución. Entre ellas destacan la exigencia de haber desarrollado actividades mercantiles previamente y durante 10 años en alguno de los cinco gremios mayores de Madrid o fuera de la ciudad, la de tener como caudal libre en dinero o géneros hasta 45.000 reales e imponer una acción en los Cinco Gremios (ya fuera "entera, mitad, tercera o cuarta parte")²⁰, lo que en conjunto era de difícil satisfacción para quien procedía, en buena parte de los casos, de pequeñas y deprimidas comunidades rurales en las que las actividades mercantiles apenas se

¹⁸ El entramado familiar, de tanta importancia para los emigrantes que se integraban al sector mercantil de la ciudad, adquiría en las relaciones existentes entre amos y empleados un carácter pseudo-familiar notablemente patriarcal. Eso es lo que se desprende de las declaraciones e importantes legados incluidos en los testamentos de los comerciantes madrileños (cuadro I.8). Estos comportamientos no eran muy diferentes de los que se han encontrado en otros lugares de la geografía peninsular en aquellos momentos. Ver, por ejemplo, ATIENZA (1990): 441-450. RIVAS (1991): 327-335. Hay que insistir en que entre los comerciantes madrileños fueron pocos los casos en los que las relaciones trascienden del sentido antes mencionado. Por ejemplo, tan sólo se han encontrado dos que contrajeron matrimonio con miembros del servicio doméstico: Domingo de Posadillo con su doméstica y Manuel de Oyos con una doncella de la casa de comercio donde trabajaba como mancebo mayor. A.H.P.M. Prot. 19967, fol. 561; fecha: 25/2/79. Prot: 19965, fol: 68; fecha: 28/2/74.

¹⁹ Culminación de un proceso de ordenamiento que en el siglo XVIII había tenido sus momentos culminantes en las ordenanzas de 1731 y 1741.

²⁰ LARRUGA (1787): Memoria IV p. 187-191

practicaban²¹.

Superados los condicionamientos relacionados con la experiencia requerida para poder integrarse plenamente en el sector mediante el trabajo en el negocio de un pariente o paisano, la definitiva independencia económica del inmigrante, reflejada en la dirección de su propio establecimiento comercial, obviamente dependía de la disponibilidad del volumen de capital suficiente para iniciarla y sostenerla²². Las estrategias desarrolladas para conseguirlo contaban también con las relaciones familiares como un elemento de gran importancia.

Ya se ha comentado que las condiciones de vida de los mancebos en el seno de sus familias permitían en el largo plazo la disponibilidad, a través, por ejemplo, del ahorro de salarios²³ y de la participación en

²¹ De los 91 comerciantes que incluyeron alguna referencia a los integrantes de su casa-comercio en sus declaraciones testamentarias, dos de cada tres señalaban tener en su compañía a familiares, fundamentalmente sobrinos, aunque también se han encontrado referencias a primos e incluso hermanos. Las cifras descienden considerablemente si nos referimos a los casos en los que un familiar (sobrino, primo o hermano) se hac ^a cargo del negocio tras la muerte del comerciante (ver cuadro 6). Esto último puede interpretarse como una consecuencia de la importancia de los descendientes como sucesores en la administración de los establecimientos. Sin embargo, en este punto hay que ser muy prudentes, ya que aunque en algunos casos era a éstos a quienes se nombraba como herederos, el testador hac ^a expl ^íto su deseo de que fuera un pariente llegado tiempo atrás y que hab ^a estado trabajando en la tienda quien se responsabilizara de la dirección del negocio. Situación que, como veremos más adelante, fue aprovechada por estos últimos con cierta frecuencia para, con el paso del tiempo, hacerse con los derechos sobre el mismo.

²² Algunos inmigrantes tardaron bastante tiempo en acumular el capital necesario para ello. Hasta conseguirlo no todos optaban por trabajar en el mismo negocio. De hecho, parece que exist ^a la posibilidad de incrementar sus ingresos mediante la negociación de acuerdos de compañía con diferentes socios en los que progresivamente, en paralelo a la experiencia que iban ganando, pod ^ín ir aumentando el porcentaje de utilidades que les correspond ^a. Este fue el caso de Vicente Sánchez Tagle, según el mismo afirma en Prot. 19814, fol: 179.- Fecha: 25/10/72. Prot. 19978, fol. 293.- fecha: 4/6/92. Muy probablemente a este tipo de comerciante sin establecimiento propio es al que se refiere el término *factor*, que en la documentación analizada se encuentra con relativa frecuencia. De hecho, es muy posible que sea este colectivo el que de manera mayoritaria integre el grupo de comerciantes sobre el que no se ha encontrado información suficiente como para definir perfectamente sus actividades según señalábamos en la introducción.

²³ Los inmigrantes no aportaban cantidad alguna para sufragar sus gastos en el hogar en el que se integraban ni siquiera cuando se les entregaba el salario que les correspond ^a por su trabajo.

las utilidades, de ciertas cantidades para destinarlas a dicha inversión²⁴. Cuando no era así, la herencia²⁵ o la cesión del negocio²⁶, los legados dejados por los propios benefactores²⁷, el matrimonio, como veremos más adelante, o los capitales heredados a la muerte de algún familiar asentado fuera de la ciudad²⁸ completaban el capital necesario.

CUADRO I.2
SOCIOS DE LOS COMERCIANTES MADRILEÑOS EN EL
ESTABLECIMIENTO DE SUS COMPANÍAS

SOCIOS	PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE CONTRATOS DE COMPANÍA.
Comerciantes de Madrid	33'2
Mancebos	25'7
Familiares	12'4
Vecinos de fuera de Madrid	11'7
Vecinos de Madrid	11'3
Artesanos	5'7
Total	100'0

Fuente: Escrituras de compañía. Archivo de Protocolos de Madrid.

²⁴ Tomás Armero, comerciante del gremio de joyería declaró en la escritura de compañía que estableció con el propietario de la tienda en la que había trabajado como mancebo, José Sierra Casino, del mismo gremio, que, durante el período en el que había trabajado con él, había podido reunir hasta 50.000 reales por las utilidades que le tocaron. Este fue el capital inicial con el que estableció su propio negocio, una tienda que, además, compró al propio Sierra. Al no poder satisfacerle la cantidad convenida, ambos establecieron una compañía para explotarla sin que Armero perdiera por ello los derechos sobre la misma. Curiosamente, Armero acabó contrayendo matrimonio con la viuda de un importante comerciante de sedas de la ciudad. Su esposa aportó al matrimonio una significativa dote (incluida una tienda de sedas). Not: 18894; fol: 27; fecha: 9/3/78. Not: 20377; fol: 86; fecha: 15/4/86

²⁵ Aproximadamente uno de cada seis comerciantes nombraba heredero de todas sus propiedades a un sobrino que previamente se había incorporado a su casa de comercio procedente de su lugar de origen. Ver cuadro IV.6.

²⁶ Ver, por ejemplo, Prot: 17267; fol: 392; fecha: 20/5/78. Prot. 21479; fecha: 7/2/94

²⁷ Ver, por ejemplo, A.H.P.M. Prot. 20367, fol: 435; fecha: 10/12/71

²⁸ Ver, por ejemplo, Prot. 20262; fol: 39; fecha: 1/3/92. Prot. 21137, fol: 318; fecha: 23/3/98.

En otras ocasiones, el establecimiento de una compañía con los herederos del benefactor, en la que normalmente solían asumir el papel de máximo responsable en la administración del negocio, solía dejar paso a la definitiva independencia económica²⁹. Por último, la llegada a Madrid junto a otros parientes podía desembocar en su asociación con los mismos una vez finalizado el período de aprendizaje. En este caso, hay que aclarar que la pervivencia de este tipo de sociedad mercantil no debió ser lo más frecuente, pues aunque sabemos de algunas en las que el título jurídico del negocio permite sospechar la participación de varios hermanos en un sólo negocio, más bien habría que interpretarlo tan sólo como una forma de compartir los beneficios de una propiedad heredada, aunque no administrada por todos los herederos de manera conjunta³⁰. De hecho, la actividad paralela de varios hermanos, incluso comerciando en diferentes gremios, parece confirmar lo que venimos apuntando³¹.

Es muy probable, sin embargo, que tras el definitivo asentamiento como administrador de un negocio propio, el apoyo financiero que recibieron por parte de los familiares que permanecían en su lugar de origen fuera tan poco frecuente³² como la participación de parientes o paisanos como

²⁹ Ver, por ejemplo, Prot: 17599; fol: 364; fecha: 11/4/74. Prot: 19643; fol: 47; fecha: 15/2/93

³⁰ Ver, por ejemplo, Prot. 19641, fol: 117.- 13/6/89

³¹ Un ejemplo claro ya citado es el de los hermanos Posadillo (Domingo, Juan, Juan Santos y Francisco), todos ellos del gremio de droguería, especiería y mercería, y con negocio propio. Los hermanos López Salces lo hicieron en diferentes gremios.

³² En el cuadro 1.2 se puede apreciar que en algo más del 10% de las escrituras de compañía que hemos encontrado fechadas en el último tercio del siglo los comerciantes madrileños tenían como socio a algún familiar. Sin embargo, hay que aclarar que en la totalidad de los casos en los que los acuerdos se establecieron con parientes de fuera de la ciudad éstos eran los dueños del negocio como consecuencia de la voluntad expresada en la declaración testamentaria de quien había sido propietario del mismo. Tan sólo se han encontrado dos escrituras en las que individuos no asentados en Madrid invirtieron parte de su capital en la apertura de una tienda, asociados a algún vecino de la capital, para poder facilitar la carrera de algún pariente. Ver: Prot: 19962; fol: 264; fecha: 25/7/68 y Prot: 19885; fol: 111; fecha: 13/4/78.

representantes de la casa comercial fuera de la ciudad³³. De hecho, la oferta crediticia en la ciudad debió ser amplia. Al menos eso parece desprenderse de las numerosas obligaciones y cartas de pago encontradas y de la participación en tales negociaciones de vecinos integrados en diferentes estratos de la sociedad: desde los propios comerciantes, incluidos, por supuesto, los grandes negocios mayoristas de la ciudad, hasta aquéllos que no estaban involucrados en las actividades mercantiles, pero sí estaban dispuestos a mover sus capitales con el objetivo de conseguir algunos réditos³⁴. Además, los integrantes de los cinco gremios mayores encontraron facilidades añadidas para el desarrollo de sus actividades en las privilegiadas relaciones que mantuvieron con las compañías de comercio establecidas por dicha corporación en su calidad de agremiados-accionistas de las mismas. De ello no sólo obtuvieron las utilidades que les correspondían como propietarios de las acciones, sino también la habilitación de géneros para sus tiendas o la negociación de créditos en condiciones óptimas tanto por sus precios como por las formas de pago acordadas³⁵.

En relación precisamente a los comerciantes agremiados y teniendo en cuenta las numerosas escrituras de obligación y cartas de pago que se han

³³ En el capítulo IV nos referiremos a los apoderados que los comerciantes madrileños nombraron fuera de la capital.

³⁴ Una forma muy utilizada fue el establecimiento de compañías con comerciantes propietarios de un negocio. Tal forma de asociación era bastante provechosa para ambas partes, pues si a unos les facilitaba rentabilizar sus capitales en un ámbito que les estaba prácticamente cerrado por las regulaciones gremiales, a los otros les permitía aumentar la capacidad operativa de sus establecimientos. Ver, por ejemplo, Prot: 28420, fol: 16; fecha: 1/3/65. Ver cuadro 1.2

³⁵ Un caso ilustrativo que analizaremos más adelante es el acuerdo al que llegaron Antonio Fernández Manín y la Compañía de Comercio del Gremio de Lienzos. Entre los miembros de la corporación también se dispensaban tratos de favor, siendo especialmente frecuente el adelanto de mercaderías a cuenta en condiciones muy favorables. El límite establecido al crédito concedido probablemente fuera superior en estos casos al que se concedía a otros vecinos de la ciudad. No debió ser tampoco extraña este tipo de relación entre individuos de diferentes gremios. Prot. 19615, fol: 412; fecha: 6/7/69.

encontrado suscritas por las diferentes compañías de comercio de los cinco gremios mayores de Madrid y que dan fe de las imposiciones realizadas por individuos de fuera de la ciudad, asentados en bastantes ocasiones en las regiones de procedencia de los comerciantes de la ciudad, parece posible afirmar la funcionalidad del comerciante madrileño como *canalizador* de las inversiones de sus paisanos y familiares localizados en sus tierras de origen hacia la principal corporación mercantil de la capital³⁴.

Como ya hemos comentado, el matrimonio fue una de las instituciones de mayor trascendencia en el destino de muchos de los inmigrantes que se

CUADRO 1.3
MATRIMONIOS ENTRE LOS COMERCIANTES MADRILEÑOS A FINALES
DEL SIGLO XVIII (tantos por ciento)

SITUACION	PORCENTAJES
Casados	72
Solteros	28
TOTAL	100
Casados en primeras nupcias	66
Casados en segundas nupcias	14
Casados en terceras nupcias	2
Viudos	18
TOTAL	100

Viudos: la práctica totalidad de los viudos declaraban serlo en primeras nupcias; TOTAL: el cálculo de estos porcentajes se ha realizado sobre el total de quienes habían optado por el matrimonio.

Fuente: Testamentos, Archivo Histórico de Protocolos de Madrid.

habían incorporado a la actividad del sector mercantil de Madrid

³⁴ Ver cuadro 15 en el apéndice.

procedentes de su lugar de origen (ver cuadro I.3)³⁷, ya que, además de propiciar la ampliación del ámbito de relaciones que tan frecuentemente resultaba esencial a la dinámica del negocio, en no pocas ocasiones, se manifestó como un factor determinante en la aceleración del progreso económico de los mismos a partir de la *dote* que la esposa aportaba al mismo³⁸.

De la comparación de los bienes aportados por ambos cónyuges³⁹ se desprende que en aproximadamente la tercera parte de los matrimonios la dote era mayor que el capital. Es más, del total de las dotes encontradas, el 50% superaba los 50.000 reales (ver cuadro I.4)⁴⁰. Como vamos a comprobar a continuación, tales compromisos facilitaron a unos la posibilidad de administrar un negocio propio, sobre todo cuando la esposa aportaba una tienda heredada de un matrimonio anterior o de sus progenitores⁴¹, mientras que a otros les permitió aumentar el volumen de

³⁷ Las cifras que aportamos son inferiores a los cálculos realizados por CRUZ (1992): 361-375, quien afirma que el 85'5% de los banqueros y comerciantes madrileños llegaban a contraer nupcias. Comparado con otros sectores de la sociedad madrileña tal porcentaje era bajo. Entre los regidores, por ejemplo, sólo el 5 por ciento no *hacían* siendo solteros. Sin embargo, en relación con los sectores mercantiles establecidos en otras ciudades peninsulares, dicha proporción parece elevada. En Huelva, por ejemplo, sólo se casaba el 50 por ciento, mientras que en Cádiz lo hacían en un 54%. HERNANDEZ (1995): 151-157. GONIALEZ CRUZ (1991): 237-253. BUSTOS (1995): 118-120

³⁸ La ciudad castellana no era un caso excepcional en el contexto español y europeo de finales del siglo XVIII. Ver DAVIDOFF Y HALL (1974): 154-157. FLANDRIN (1979): 42. FERNANDEZ (1982): 1-131. MARURI (1998): 159-210. BASURTO (1983): 211-223.

³⁹ Hemos podido contrastar el valor de la dote y el capital aportado por los cónyuges en 72 casos.

⁴⁰ Los mayores problemas a la hora de rentabilizar la dote en el ámbito mercantil se encontraban cuando ésta estaba compuesta tan sólo de ropas y utensilios caseros y no incluía dinero o joyas, aunque se han encontrado casos en los que aun así eran útiles para la marcha de la empresa comercial mediante, por ejemplo, su hipoteca. Además, aunque lo aportado al matrimonio no fuera demasiado significativo, como ya señalamos, la ampliación del círculo de las relaciones ya era de por sí importante; al menos de esa manera las expectativas de ser destino de legados dejados por familiares se duplicaban. Ver, por ejemplo, Prot. 20341, fol: 49; fecha: 1/6/67

⁴¹ De hecho, según los datos que poseemos, alrededor del 40% de los comerciantes madrileños se casaron con mujeres que tenían alguna relación con el sector mercantil de la ciudad. No eran tampoco extraños los casos en los que un *hacendado* se casaba con la viuda o con un descendiente de un comerciante, sin que los lazos familiares que en algunos casos los unían previamente fueran un obstáculo para ello. Ver, por

operaciones del que ya poseían⁴², pues a pesar de que la ley estipulaba la estricta separación de los bienes aportados por cada uno de los contrayentes, también contemplaba el reparto de manera igualitaria de los beneficios que de ellos se derivaban (*bienes gananciales*).

CUADRO I.4
CAPITALES Y DOTES APORTADOS AL MATRIMONIO EN EL SECTOR
MERCANTIL MADRILEÑO EN EL ÚLTIMO TERCIO DEL SIGLO XVIII

CANTIDADES APORTADAS	ESPOSOS (%)	ESPOSAS (%)
Menos de 25.000 reales	13'72	30'86
Entre 25.001 y 50.000 reales	5'83	14'81
Entre 50.001 y 100.000 reales	15'63	24'69
Entre 100.001 y 150.000 reales	18'62	9'87
Entre 151.000 y 200.000 reales	8'82	2'46
Entre 200.001 y 250.000 reales	7'84	2'46
Entre 250.001 y 300.000 reales	1'96	4'93
Entre 300.001 y 500.000 reales	8'82	4'93
Entre 500.001 y 1.000.000 reales	8'82	3'69
Más de 1.000.000 reales	5'83	1'23
Total	100'0	100'0

Fuentes: la muestra recoge 102 escrituras de capital y 81 cartas de dote aportadas a la boda fechadas entre 1765 y 1800. A.H.P.M.

Precisamente esto último era uno de los aspectos que debió condicionar el atractivo que el matrimonio pudo tener para los comerciantes madrileños, pues si en las circunstancias a las que nos venimos refiriendo dicha institución se asemejaba a la formación de una compañía entre los

ejemplo, Prot: 21499, fol: 152; fecha: 6/5/90.

⁴² Ver, por ejemplo, Prot: 19620; fol: 91; fecha: 12/5/77

contrayentes, a diferencia de lo que solía ocurrir en este tipo de asociación, el que las partes no aportaran el mismo volumen de capital al inicio de la misma no excluía el reparto equitativo de las utilidades obtenidas⁴³. No obstante, las posibilidades asociadas al establecimiento de un buen compromiso matrimonial no se reducían a las ventajas a las que nos acabamos de referir. De hecho, hemos podido comprobar que en no pocos casos en los que la diferencia de edad solía ser bastante considerable, la muerte de la esposa daba paso a la propiedad del establecimiento al ser designado como único heredero de su cónyuge.

Para las viudas y descendientes de comerciantes que habían heredado un establecimiento mercantil en la ciudad, un matrimonio en las circunstancias a las que nos estamos refiriendo tampoco era ni mucho menos negativo. Su condición femenina, en una sociedad en la que todavía no se aceptaba que la mujer desarrollara ciertas actividades, entre ellas el comercio, las excluía de dicho ámbito obligándolas a recurrir a hombres para hacerse cargo de sus negocios⁴⁴ y, obviamente, quien mayor confianza podía ofrecer era, sin duda, alguien tan cercano como el esposo⁴⁵.

Desde la perspectiva que acabamos de plantear, la relevancia que tuvo el matrimonio pudo ser al menos de tanta trascendencia para el destino de

⁴³ Sobre las prácticas asociativas más comunes en suelo peninsular durante el siglo XVIII puede consultarse LOBATO (1995). PETIT (1979)

⁴⁴ Casi la quinta parte de las compañías de las que hemos tenido noticias fueron acordadas con el objetivo de explotar el negocio mercantil propiedad de alguna mujer que lo había heredado tras la muerte de su esposo.

⁴⁵ El papel jugado por las esposas de los comerciantes madrileños no debió ser tan pasivo como puede parecer por lo que hemos venimos afirmando. Prueba de ello es la frecuencia con la que sus maridos las designaban en sus testamentos albacea o apoderado para la elaboración de su última voluntad. La verdadera magnitud de tales cifras se confirma si las comparamos con las aportadas por GONZÁLEZ CRUZ (1991): 237-253, quien afirma que en el 188% de los casos los integrantes del sector mercantil de Huelva nombraban como albaceas a otros miembros de dicho sector, entre los que incluye a familiares de sangre, socios o simplemente conocidos. Los cálculos realizados por RIVAS (1991): 327-335, cuyos resultados son similares a los de González, inciden en lo que venimos observando.

CUADRO I.5
 NUMERO DE HIJOS POR MATRIMONIO ENTRE LOS COMERCIANTES
 DE MADRID EN EL MOMENTO DE TESTAR A FINALES DEL SIGLO
 XVIII.

NUMERO DE HIJOS	PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE LOS CASADOS
Sin Hijos	46
Un hijo	21
Dos hijos	16
Tres hijos	7
Cuatro hijos	6
Cinco o más hijos	4
TOTAL	100

Fuente: Testamentos. Archivo Histórico de Protocolos de Madrid.

los negocios del sector mercantil madrileño como la existencia de descendientes masculinos producto de dicha institución (ver cuadro I.5). De hecho, es muy posible que los hijos de los comerciantes madrileños se inclinaran mayoritariamente por no desarrollar las mismas actividades a las que sus padres se habían dedicado cuando les llegó la hora de incorporarse a la población activa de la ciudad. La escasa representatividad de los comerciantes nacidos en Madrid y algunas declaraciones realizadas en los testamentos haciendo referencia a hijos integrados en comunidades religiosas como titulares de capellanías o cursando estudios parecen confirmarlo. No obstante, hay que puntualizar que la mayor parte de los padres afirmaban al elaborar sus testamentos, nuestra fuente de información

en este caso, tener hijos todavía menores de edad⁴⁶.

Hay que destacar que en no pocos casos los comerciantes-inmigrantes madrileños concedieron mayor importancia a la procedencia del cónyuge desde una perspectiva local más que social; es decir, anteponiendo su origen regional a su fortuna o posición social⁴⁷. En el cuadro I.1, en el que aparece la procedencia geográfica de las esposas de los comerciantes madrileños, se puede apreciar, sin embargo, la preponderancia de las mujeres nacidas en la capital, entre otras cosas por la importancia que en el mercado matrimonial de este sector social, como ya se ha visto, tenían las descendientes de quienes se habían dedicado al comercio en la ciudad. No obstante, hay que aclarar que si algunos de los que nacieron en Madrid se casaban con mujeres procedentes del lugar de origen de sus padres⁴⁸, quienes procedían de otros lugares hacían lo propio con los descendientes de inmigrantes de la tierra de donde procedían ellos mismos⁴⁹, siendo ésa la

⁴⁶ Las cifras que aporta CRUZ (1992): 372, son superiores a las nuestras (ver cuadro 5.1). Este investigador calcula que entre 1750 y 1850 el 28% de los comerciantes y banqueros de la ciudad ten ^h hijos, la mayor parte uno o dos. Fuera de Madrid, entre los integrantes del sector mercantil gaditano, como señala BUSTOS (1995): 136-144, la media es muy similar a la que hemos presentado en el caso madrileño. Las diferencias con respecto a otros ámbitos europeos parecen muy notables. Por ejemplo, DÁVIDOFF y HALL (1994): 157, calculan una media de 7'4 hijos para las familias de clase media británicas.

⁴⁷ Se han encontrado muy pocos casos en los que los comerciantes establecieran lazos con estratos sociales más elevados. Entre ellos hay que destacar los matrimonios que contrajeron tanto José Pérez Roldán como Casimiro Garc ^{ía}. Este último, comerciante de sedas, declaraba tener establecida compañía de comercio con José Andrés Almarza (Almarza y Garc ^{ía}), gobernador del Real Sitio de San Fernando, quien además era el padre de su futura esposa, Eufemia Andrés Almarza. Tanto Garc ^{ía} como su futuro suegro eran naturales de la villa de Pradillos de Camero, en el obispado de Calahorra. Prot. 19795, fol. 498; fecha: 29/5/79; Prot. 17510, fol. 3. Prot. 19795, fol. 498; fecha: 3/2/67.

⁴⁸ Este es el caso de Juan Merino, comerciante nacido en Madrid, quien declaró en su testamento que de las tres esposas que tuvo, dos hab ^{ían} sido naturales de la villa de Balgaoñ, lugar de procedencia de sus padres. 5 de diciembre de 1789. A.H.P.M. Prot. 21891, fol. 181.

⁴⁹ Juan Merino, a quien nos hemos referido como ejemplo de comerciante nacido en Madrid pero con una clara conciencia regional al casarse en dos ocasiones con mujeres originarias de su tierra natal, a través del matrimonio de una de sus hijas con Félix López Salces, originario de Balgaoñ (localidad de donde proced ^{ían}, como ya se ha visto, los padres de Merino), puede ejemplificar el del inmigrante que si al casarse establece vínculos con la comunidad mercantil de la ciudad no olvida sus raíces. Prot. 18811; fol. 517; fecha: 23/4/77

razón por la que hay que considerar con cierto escepticismo los datos presentados en dicho cuadro. La práctica totalidad de estos matrimonios se celebraban tras haber conseguido la propiedad de un negocio, al menos eso parece quedar reflejado en la cuantía y composición de los bienes del esposo que, generalmente, incluían tiendas, mientras que las cantidades aportadas como dote, como ya se ha dicho, no parecen ser en estos casos tan importantes a la marcha de la empresa comercial del esposo.

En algunas ocasiones la futura esposa había llegado a la ciudad tiempo atrás estableciéndose en casa de un familiar, no pocas veces otro comerciante⁹⁰, sin que el origen de su traslado tuviera que estar siempre relacionado con la existencia de un compromiso matrimonial previo. En otras su permanencia en su lugar de origen hasta los momentos previos a la ceremonia e incluso la celebración de la misma lejos de Madrid evidencian todavía más la importancia que tenía el apego a la tierra de procedencia para muchos comerciantes en el momento de elegir a su cónyuge⁹¹. En definitiva, esta segunda perspectiva desde la que se puede contemplar el mercado matrimonial en el ámbito mercantil de la ciudad incluye dos aspectos que, como estamos viendo, están íntimamente vinculados a la dinámica del sector comercial madrileño: la importancia de la *conciencia regional* y la emigración. Esta última, también en el caso de las mujeres, tiene que ser considerada como válvula de escape de los problemas económicos de los lugares de procedencia, sobre todo entre los sectores más bajos de la sociedad. La posibilidad de mantener relaciones con las familias más prominentes de los lugares de origen pudo mover a otros, sobre todo entre los más poderosos, a decidirse por esta opción.

⁹⁰ Manuel de Lumberras, por ejemplo, declaraba en su testamento tener dos sobrinas en su casa. 26 de septiembre de 1769. A.H.P.M. Prot. 19597, fol: 400.

⁹¹ Ver, por ejemplo, A.H.P.M. Prot: 19773; fol: 61; fecha: 9/2/87

Por último, la pervivencia de la importancia que tenían los lazos familiares y los derivados de la identidad de origen local hasta prácticamente los últimos momentos de la vida para los comerciantes madrileños queda perfectamente reflejada en sus declaraciones testamentarias. En ellas la familia y la tierra de origen adquirían un protagonismo casi absoluto, no sólo por la confianza y la cercanía que demuestra el hecho de que el parentesco o paisanaje fuesen considerados al nombrar albaceas y apoderados (ver cuadro I.6), sino también por la

CUADRO I.6
NOMBRAMIENTO DE HEREDEROS, ALBACEAS Y APODERADOS PARA LA ELABORACION DE TESTAMENTOS POR
LOS COMERCIANTES MADRILEÑOS A FINALES DEL SIGLO XVIII. (Tantos por ciento) (%)

	HEREDEROS	ALBACEAS	APODERADOS
Hijos (Madrid)	38	4	3
Esposas (Madrid)	17	22	59
Sobrinos (Madrid)	12	8	3
Padre/madre (lugar de origen)	17	8	8
Hermano/a (lugar de origen)	6	8	8
Hermanos y primos (Madrid)	8	17	21
Otros (Madrid)	1	1	3
Sobrinos (lugar de origen)	1	8	8
Comerciantes (Madrid)	8	25	18
Vecinos (Madrid)	8	18	1
Religiosos (Madrid)	8	5	8
Total	100	100	100
Total en Madrid	76	100	100
Total lugar de origen	24	8	8

† Otros en Madrid: madre, padre, nieto, suegra

Fuente: testamentos. Archivo Histórico de Protocolos de Madrid

prioridad dada por el mercader a los legados dejados a los integrantes de ambos círculos, anteponiéndolos incluso a las limosnas o a los actos caritativos, lo que recuerda al laicismo de la burguesía francesa descrito por Groethuysen⁵². Todo ello, además, hay que valorarlo, como veremos a continuación, como un aspecto más en el contexto de las relaciones económicas que mantenía la ciudad con respecto a otros territorios peninsulares.

Tan sólo menos de la mitad de los comerciantes que integran la muestra de testamentos analizada, concretamente 77, optaron por incluir en dichas escrituras el destino de sus limosnas y legados. La mayor parte de los demás debieron hacerlo en las memorias a las que se referían en dichos documentos. Su carácter privado obligaba a pedir en los testamentos el cumplimiento de sus contenidos y ha condicionado la pérdida de la gran mayoría de las mismas. No obstante, los contenidos de las pocas que se han encontrado, protocolizadas siempre junto al respectivo testamento, y sus similitudes con las declaraciones incluidas en éstos (cuando se prescindía de la memoria), permiten presumir que las líneas directrices observables en ambos tipos de documentación son generalizables al resto de los casos sobre los que no se ha encontrado información alguna. Hecha esta puntualización, hay que volver a incidir en que, independientemente de que la legislación imponía que sólo podía destinarse respectivamente un quinto y un tercio del capital a legados de carácter religioso y no religioso, los comerciantes madrileños optaron claramente por la protección a la familia, incluidos los integrantes del servicio doméstico y los que trabajaban en el negocio familiar⁵³, pues, aunque no sabemos si se decidían a movilizar la

⁵² GROETHUYSEN (1943): 257-268

⁵³ Son más numerosos los comerciantes que dejaron legados a los dependientes de la casa y tienda que los que emplearon parte de su capital en la realización de limosnas a religiosos o instituciones religiosas. La proporción es idéntica en relación al dinero que destinaron en uno y otro caso.

CUADRO I.7
RELACIONES ENTRE COMERCIANTES MADRILEÑOS NACIDOS EN
EL VALLE DE CARRANZA (1765-1800)

Manuel de la Dehesa

Joseph Perez Roldan

Joseph de la Dehesa

Manuel de Ribas Albear

Francisco Zorrilla

Manuel Muñoz de Pando

Joseph Ortiz de la Peña

Manuel de Trevilla Llaguno

Manuel de la Peña

Andres de Ribas Albear

Santiago de Aramburu

Juan Manuel de Aramburu

Juan de la Peña

Antonio de la Paliza y Angulo

Leonardo de Trasbiña

Fernando de Trevilla Llaguno

Fuente: A.H.P.N.

totalidad del quinto y el tercio de sus capitales con el destino antes mencionado⁵⁴, en cualquier caso, como se puede apreciar en el cuadro I.8, la relación entre ambos tipos de legados no se acerca ni mucho menos a lo estipulado por la ley, sobre todo si no se olvida que el establecimiento de capellanías era muy poco frecuente en aquellas fechas.

La cantidad que destinaron los comerciantes madrileños a legados y obras de caridad en los 77 testamentos a los que antes se ha hecho referencia sobrepasaba los cinco millones y medio de reales. De ellos más de las dos terceras partes, casi cuatro millones, eran destinados a miembros de la familia, sobre todo a quienes vivían en las tierras de origen de los testadores (ver cuadro I.8). Teniendo presente que en la documentación analizada hemos encontrado aproximadamente 1.000 comerciantes propietarios de un negocio en la ciudad durante el último tercio del siglo, se puede afirmar que el volumen de capital trasvasado desde Madrid, mayoritariamente hacia el Norte peninsular, debió superar ampliamente los 40 millones de reales durante las últimas décadas del siglo XVIII y primeros años del XIX, pues, además, no se debe olvidar que uno de cada cuatro integrantes del sector nombraban como herederos a familiares residentes fuera de la capital⁵⁵.

⁵⁴ No hemos podido encontrar información suficiente para poder asegurarlo. Sin embargo, de los datos que tenemos sobre las cantidades que los comerciantes destinaban a legados, la media calculada y lo que la ley prescribía acerca de lo que cada uno de ellos podía dedicar a este tipo de mandas, podemos deducir el valor máximo medio de los bienes que hubiera permitido realizarlos. Tal cantidad alcanza los 123.813 reales. Si comparamos dicha cantidad con el valor medio de los negocios comerciales al final de la vida de sus administradores según CRUZ (1992): apéndice, y el que hemos incluido en el cuadro 4.II, es decir, 847.474 reales es posible afirmar que en muy pocos casos se alcanzó el quinto y tercio de los bienes.

⁵⁵ Hay que puntualizar que en algunas ocasiones el capital acumulado era transferido completamente a la región de origen, mientras que en otras quedaba rindiendo beneficios en la capital a través de la prolongación o creación de compañías de comercio con vecinos de ella, con lo que el negocio no se daba por finalizado. En otros casos se extraía el capital de los establecimientos, pero permanecía en la ciudad eligiendo nuevas fórmulas de inversión. Prot. 14978, fol: 4; fecha: 9/1/85. Prot. 18981, fol: 40b; fecha: 28/5/72. Prot. 19973, fol: 72; fecha: 13/2/87

CUADRO 1.8
LEGADOS. DESTINOS DE LOS LEGADOS Y ESTIMACION DEL VOLUMEN DE CAPITAL DEJADO POR LOS
COMERCIANTES ACTIVOS EN MADRID EN EL ÚLTIMO TERCIO DEL SIGLO XVIII.

	TOTAL	PORCENTAJE DEL TOTAL	CANTIDAD MEDIA POR TESTADOR	NUMERO DE DESTINATA- RIOS (media)	CANTIDAD DE- JADA POR TES- TADOR/ DESTI- NATARIO	ESTIMACION: 1.000 COMER- CIANTES
Capellanías	833.983	14'58%	138.997	--	138.997	11.424.418
Religiosos	181.025	1'76%	1.384	1	1.384	1.384.000
Misas	132.529	2'31%	1.815	--	3.184	3.184.000
Mandas For- zosas	4.567	0'07%	63	3	21	63.000
Familia (Ma- drid)	778.658	13'61%	18.666	2	5.333	18.666.000
Familia: lugar de origen	3.173.358	55'47%	43.471	6	7.245	43.471.000
Pobres: lu- gar de origen	113.400	1'98%	1.553	--	---	1.553.000
Pobres (Ma- drid)	26.188	0'45%	358	--	---	358.000
Institu- ciones: lugar de origen	143.000	2'50%	1.959	1	1.959	1.959.000
Criados/de- pendientes del negocio	229.678	4'01%	3.146	3	1.849	3.146.000
Vecinos (Ma- drid)	89.515	1'56	1.226	4	306'5	1.226.000
TOTAL	5.719.851	100'00%	-----	--	----	78.354.418

(#): las Mandas Forzosas eran Santos Lugares de Jerusalem, Redención de Cautivos, y Reales Hospitales. En la mayor parte de los casos los testadores no especifican el lugar de las misas. Las instituciones son mayoritariamente ayuntamientos, escuelas y hospitales. Las cantidades están calculadas en reales. Fuente: testamentos. A.H.P.M.

Aunque lo más usual era que los destinatarios fueran miembros cercanos del entorno familiar, es decir, hermanos, tíos, primos o sobrinos,

a quienes el testador se solía referir por sus nombres, apellidos, parentesco y lugar de residencia, en ocasiones se han encontrado fórmulas tan ambiguas como "(...) se reparta entre los parientes más pobres (...)">⁵⁴. Las cantidades legadas y los beneficiarios de las mismas variaban de manera notable en relación a la capacidad económica⁵⁵, el estado civil y la extensión de la familia creada tras el definitivo asentamiento en Madrid. Según la información encontrada, lo que solían dejar a un sólo individuo oscilaba entre los 200 y los 150.000 reales⁵⁶.

Entre los testamentos revisados pocas veces se ha encontrado la existencia de legados no monetarios, siendo más frecuente en estos casos la cesión de propiedades inmobiliarias a parientes que las habían administrado hasta dicha fecha que la entrega de objetos de especial significación para el testador⁵⁷. También ha aparecido con cierta regularidad la concesión de una cantidad de dinero que de manera periódica y vitalicia debía ser entregada por el heredero o herederos⁵⁸.

Lo anteriormente expuesto permite afirmar la existencia de travases periódicos de capital realizados por quienes se habían esforzado en su acumulación mediante el desarrollo de actividades mercantiles durante su estancia en Madrid. Su destino geográfico, como se ha visto, quedaba íntimamente relacionado con los lugares de origen de quienes integraban este sector socioeconómico de la ciudad. No se puede hablar de una práctica

⁵⁴ Ver, por ejemplo, Prot. 19975, fol. 112; fecha: 25/2/89.

⁵⁵ Ver, por ejemplo, Prot. 17306; fecha: 16/9/65.

⁵⁶ Ya se ha hecho referencia al caso de Manuel Saez de Zaldúa, quien mandó repartir entre decenas de familiares (sobrinos, hijos de sobrinos, nietos, etc) la nada despreciable suma de 1.004.300 reales. Prot. 19641, fol: 102; fecha: 10/5/90. Prot. 22292, fol. 180; fecha: 15/2/90. Prot. 19824, fol: 960; fecha: 28/12/76.

⁵⁷ Ver, por ejemplo, Prot. 20646; fecha: 5/6/77.

⁵⁸ Ver, por ejemplo, Prot. 20570, fol: 369; fecha: 20/9/72.

que estuviera vinculada a ciertos grupos en función de su procedencia geográfica. No obstante, la mayor parte de los mismos debió viajar hacia las regiones septentrionales de la península, lugar de donde procedía la mayoría de los comerciantes. Su distribución no debió posibilitar grandes cambios en las sociedades de destino si tenemos presente el reparto que de las fortunas se hacía entre los familiares. Desgraciadamente tan sólo podemos hacernos una idea muy general de la forma en que pudieron emplear tales cantidades los destinatarios. Es obvio que en ello debió influir la posición social y económica en la que se encontraran las respectivas familias. Decir, pues, que entre los peor situados tales legados debieron ayudar a superar situaciones de endeudamiento parece tan trivial como afirmar que tales fondos pudieron ayudar a consolidar su situación de privilegio a quienes ocupaban la cúspide del ordenamiento social en las citadas regiones. En definitiva, parece muy probable que estas transferencias de capital ayudaron a consolidar y si acaso a perpetuar las relaciones sociales y económicas que definían las sociedades asentadas en dichos territorios y que, además, condicionaron, como ya vimos, la salida de parte de sus miembros con destino a Madrid⁴¹.

Al mismo tiempo, otra cuestión que parece estar estrechamente relacionada con la movilidad del capital a la que nos venimos refiriendo es hasta qué punto tales transferencias pudieron llegar a influir en el discurrir de los negocios en la ciudad y, en general, sobre la dinámica del sector mercantil madrileño. Dos aspectos nos ayudarán, sin duda, a responder a tal interrogante e incluso, como veremos más adelante, a

⁴¹ Según señala FERNANDEZ DE PINEDO (1972): 188-128, la tendencia registrada durante estos años en el País Vasco apunta a una concentración de la propiedad. No sabemos de qué manera las transferencias de capital a las que nos venimos refiriendo pudieron facilitar dicho proceso. Lo que sí parece claro es que, como veremos más adelante, la introducción en el mercado de tierras por parte de los comerciantes madrileños fue minoritaria.

reafirmar la perdurabilidad de los establecimientos a partir de su propia rentabilidad. Por una parte, y en lo que hace a casi la cuarta parte de los negocios cuya continuidad dependía de los familiares asentados fuera de la ciudad, en su condición de herederos de los mismos, el estudio de las escrituras en las que se estipulaba la formación de compañías para su explotación confirma el hecho de que el establecimiento se mantenía en funcionamiento en la mayor parte de los casos, al menos durante el período inmediatamente posterior a la muerte de su propietario. Tan sólo hay que puntualizar que a partir de ese momento y en función de las cláusulas incluidas en dichos contratos, al menos la mitad de las utilidades salían de la ciudad con destino a las regiones de origen de quien había sido su responsable con anterioridad.

Por otra, en el resto de los casos, es decir, en aquellas oportunidades en las que el nuevo propietario vivía en la ciudad, independientemente del pariente que lo hubiera heredado (esposa, sobrino, hermano, hijo...), la cuestión ya no se planteaba en torno a la continuidad de la casa-comercio, sino a la superación de una coyuntura, la muerte de su anterior administrador, que lo había debilitado, al igual que en el caso anterior, a través de la distribución de parte de lo acumulado, de la misma manera que pudiera hacerlo una crisis que afectara de manera genérica al sector, siendo en estas circunstancias de suma trascendencia la definición numérica de los herederos y la actitud de cada uno de ellos con respecto a la herencia (abriéndose en este punto diferentes alternativas), o en el caso de que solo hubiera un único sucesor, su capacidad personal en el mundo de los negocios o la situación social del mismo (según lo que se ha señalado anteriormente no parece que tuviera las mismas posibilidades un hombre que una mujer), sin olvidar lo importante que podía llegar a ser el momento en el que se encontrara de manera genérica el sector mercantil de

la ciudad.

En definitiva, a lo largo del presente capítulo, hemos tratado de resaltar alguno de los aspectos más significativos de la vida de los integrantes de uno de los grupos socioeconómicos más importantes del Madrid de finales del siglo XVIII, los mismos que dotaban al mencionado sector de un alto grado de homogeneidad. Empezando por el carácter foráneo de la mayor parte de sus integrantes que, como hemos visto, introducía, independientemente de su procedencia o posición económica en la ciudad, unos comportamientos similares, al menos, en su empeño por perpetuar su relación con los respectivos lugares de origen. Estrechamente ligado a dicha actitud, como ya hemos tenido oportunidad de comprobar, se ha de considerar la notable importancia que concedieron a los vínculos familiares y a los que se derivaban de la identidad de origen local. Su trascendencia fue de las mismas proporciones tanto para Madrid como para las regiones de donde procedían: de ellos dependió en un principio la integración en la sociedad urbana y la incorporación en su sector mercantil. En su entorno, en definitiva, fueron canalizados los flujos de población, tanto masculinos como femeninos, que tenían como destino Madrid, y los de capital que aunque es probable que en su mayoría siguieran la ruta inversa a la que acabamos de exponer (desde Madrid a las regiones de origen), hay que aceptar que con cierta frecuencia el sentido de tales movimientos desembocaran también en la ciudad castellana.

Como consecuencia de todo ello, el negocio mercantil operativo en Madrid puede llegar a ser identificado como un elemento más del patrimonio del grupo familiar en el que se integraba su administrador. Así, a pesar de que la iniciativa desarrollada por estos últimos al frente de los establecimientos adquiriera aparentemente un perfil notablemente personalista, las repercusiones de su gestión trascendían más allá del

éxito o el fracaso del individuo al alcanzar a las expectativas del propio entramado dominado por las relaciones de parentesco o de paisanaje del que formaba parte. En este sentido, para quienes procedían de las regiones septentrionales de la península, por ejemplo, la funcionalidad y el funcionamiento de la casa comercial establecida en Madrid se podría equiparar a la del caserío, que de manera clara expone Caro Baroja en el caso navarro⁴².

No obstante, la presencia así asegurada en el mayor y más rico núcleo urbano peninsular no se puede valorar de la misma manera para todos los entramados familiares y de solidaridad local que podían disfrutarla a través de la apertura de un comercio en Madrid. Para unos, como ya señaló en su momento Cruz, significaba tan sólo una fórmula para intentar superar los problemas arrastrados desde tiempo atrás y agravados coyunturalmente en calidad de protagonistas más desfavorecidos de una economía agraria que ya había llegado al límite de sus posibilidades. Para otros, además de una fuente de ingresos adicional, el mantenimiento de la cercanía al poder central, lo que aseguraría sus privilegios en las regiones de origen⁴³.

Es evidente, pues, que la organización del sector mercantil madrileño tenía claras repercusiones económicas para otras economías regionales. Sin embargo, hay que subrayar el hecho de que, a diferencia de lo que ocurría en otras ciudades peninsulares del momento, no existen evidencias de que el tipo de relaciones al que nos estamos refiriendo, jugara un papel protagónico en la propia organización del sector. Era muy frecuente que los miembros de un mismo grupo familiar o regional se decidieran a actuar de manera independiente. Incluso, como ya se ha señalado, la colaboración

⁴² CARO BAROJA (1969)

⁴³ CRUZ (1992)

entre ellos una vez establecidos sus negocios debió producirse con poca frecuencia. Algo diferente parece que pudo ocurrir a nivel personal. El compromiso recíproco y la cercanía existente en la vida cotidiana fue expresado de manera habitual y especialmente en su nombramiento como albaceas o apoderados para la elaboración de sus testamentos o curadores de sus descendientes. En cualquier caso, ello parece confirmar, por una parte, el enraizamiento de este tipo de relaciones y, por otra, la diversidad de circunstancias en las que podían presentarse las que mantenían los inmigrantes y sus respectivas familias: mientras unos intentaban mejorar su situación, otros parecían decididos a reafirmar su influencia en el centro de poder imperial.

Tal y como hemos abordado la dinámica generada en el entorno de las redes de parentesco y paisanaje, se puede concluir que dicho entramado y sus consecuencias pueden ser considerados como un aspecto que dotaba de cierta homogeneidad al sector. Desde otra perspectiva, es necesario cuestionarse, sin embargo, hasta qué punto las relaciones que se desarrollaron en el interior de dichos entramados pudieron introducir en la propia organización del comercio madrileño una fuerte jerarquización entre sus miembros. En este sentido, como veremos más adelante, no hemos encontrado en la documentación analizada pruebas que demuestren la existencia de una dependencia de los establecimientos de menor capitalización con respecto a las más importantes casas mercantiles de la ciudad. De hecho, es muy posible que la estructura gremial sobre la que se articulaba mayoritariamente el sector, y fundamentalmente la creación de las diferentes compañías de comercio, impidieran que se consolidara en la ciudad la preeminencia de una minoría de comerciantes. El que se acudiera, tal y como hemos podido comprobar, con cierta frecuencia, en el momento de elaborar las declaraciones testamentarias a los grandes comerciantes para

que se ocuparan de los asuntos del otorgante tras su desaparición, no parece que haya que interpretarlo como una manifestación de la existencia de un ordenamiento estrictamente jerárquico, ya que es muy probable que dicha opción pudiera estar condicionada por el hecho de que en algunos casos la mayor riqueza coincidía con la mayor experiencia en los negocios.

Ahora bien, lo que sí parece evidente es que la dinámica generada por los vínculos de parentesco y de identidad local propició una desmembración del sector mercantil madrileño en función de la existencia de pequeños grupos de interés configurados sobre los límites que imponían los que formaban familiares y paisanos. Y ese precisamente podría ser considerado como el factor de división interna más importante del comercio de la capital a finales del siglo XVIII. Más incluso que las que se originaron en la capacidad económica de sus miembros o en la integración o no a la corporación gremial más importante del momento en España.

CAPITULO II

CAPITAL Y NEGOCIOS: ESTRUCTURA DEL SECTOR MERCANTIL MADRILEÑO A FINALES DEL SIGLO XVIII.

Ya nos referimos en el primer capítulo a la complejidad que caracterizaba el ordenamiento del sector financiero-mercantil de Madrid a finales del siglo XVIII. Como ya quedó señalado en el mismo, la *Guía de Comerciantes* publicada en aquellas fechas distinguía entre *casas de cambio*, *corredores de letras*, *comerciantes al por mayor*, *comerciantes en géneros catalanes* e *individuos de los Cinco Gremios Mayores de Madrid*¹. A partir de tal descripción, parece prioritario preguntarse por las similitudes y diferencias existentes entre los establecimientos integrados en cada uno de los grupos mencionados, tanto en relación al volumen de capital movilizado en el desarrollo de sus actividades como en lo que respecta a las estrategias económicas que definían su dinámica. En las respuestas a tales cuestiones, como vamos a poder comprobar a lo largo de las siguientes páginas, encontraremos no sólo los elementos básicos que nos ayudarán a delimitar de una manera más precisa el perfil del sector, sino también las claves que nos permitirán realizar un acercamiento mucho más completo y

¹ ALMANAK MERCANTIL (1796): 238-258.

satisfactorio a la funcionalidad desempeñada por el mismo en el contexto de la economía madrileña y en el de las relaciones de ésta con otros mercados peninsulares.

Como ya quedó puntualizado, en el empeño por definir la organización económica de los negocios del sector y, más concretamente, la capitalización de los establecimientos de los comerciantes de la ciudad, nos hemos basado únicamente en la información contenida en documentación de naturaleza notarial². En este sentido, se ha procurado tener en cuenta no sólo los datos recogidos en los *inventarios post-mortem*, sino también los que se incluyen en las escrituras de establecimiento y disolución de compañía, en las que registraban el capital aportado al matrimonio (*capitales y dotes*) o en las que legalizaban el traspaso de tiendas, ya que de esa manera hemos querido acercarnos con mayor fidelidad a la definición del perfil básico del sector en una coyuntura temporal concreta, sin limitarnos a una situación, la que describen los primeros, a la que probablemente se orientaría el discurrir de la vida de los integrantes del mismo, pero que sin duda no gozaría todo el ámbito al que nos referimos en un momento determinado. Todo ello se puede apreciar con claridad en el cuadro II.1. En él, a pesar de que sólo hemos incluir información acerca de uno sólo de los colectivos integrados en la economía mercantil madrileña, los miembros de los cinco gremios mayores, aparecen claramente reflejadas las diferencias existentes, por ejemplo, entre el valor que tenían sus negocios antes de contraer matrimonio (menos de la cuarta parte

² En este sentido, el mayor problema que hemos encontrado ha sido la escasez de escrituras relacionadas con las actividades desarrolladas por las casas de cambio, los establecimientos propiedad de comerciantes mayoristas y los negocios administrados por los comerciantes de origen catalán, lo que hasta cierto punto ha condicionado el análisis en el caso del comercio no-agremiado de la ciudad.

CUADRO II.1
VALOR DE LOS NEGOCIOS DEL COMERCIO AGREMIADO DE MADRID A FINALES DEL
SIGLO XVIII EN RELACION A LAS ESCRITURAS EN LAS QUE SE REGISTRABAN

VALOR DE LOS NEGOCIOS	ESCRITURAS DE ESTABLECIMIENTO/DISOLUCION DE COMPANIAS	ESCRITURAS DE CAPITAL/DOTE	ESCRITURAS DE TRASPASO DE TIENDAS	ESCRITURAS ELABORADAS A LA MUERTE DE LOS COMERCIANTES
Hasta 100.000 reales	23	12	12	2
Entre 100.001 y 300.000 reales	18	10	9	8
Entre 300.001 y 500.000 reales	6	7	1	3
Entre 500.001 y 700.000 reales	3	3	1	9
Entre 700.001 y 1.000.000 reales	2	5	0	5
Más de 1.000.001 reales	5	2	1	7
Total	57	39	24	34

Fuentes: Archivo Histórico de Protocolos de Madrid.

sobrepasaban los quinientos mil reales) y el que tenían momentos después de su muerte (casi la mitad superaban dicha cifra).

En lo que hace a los establecimientos propiedad de los miembros de alguno de los cinco gremios mayores de la ciudad en el último tercio del siglo XVIII, hemos podido encontrar el valor de más de un centenar y medio³. Como se puede apreciar en el cuadro II.2, las dos terceras partes de dichos negocios estaban valorados por debajo de los trescientos mil reales. Algo más de la cuarta parte financiaban sus actividades con un caudal superior a los trescientos mil e inferior al millón de reales, mientras que tan sólo uno de cada diez sobrepasaban esta última cifra⁴.

³ En el apéndice se aporta información pormenorizada acerca de cada uno de ellos.

⁴ Estos porcentajes si únicamente se hubieran contabilizado los inventarios post-mortem serían de algo más del 29% para el primer grupo, el 50% para el segundo y algo más del 28% para el tercero.

CUADRO II.2
VALOR DE LOS NEGOCIOS DEL COMERCIO AGRENIADO DE MADRID
A FINALES DEL SIGLO XVIII

VALOR DE LOS NEGOCIOS	NUMERO DE NEGOCIOS	PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE NEGOCIOS CONTABILIZADOS
Hasta 100.000 reales	51	30'7
Entre 100.001 y 300.000 reales	52	31'3
Entre 300.001 y 500.000 reales	18	10'9
Entre 500.001 y 700.000 reales	17	10'3
Entre 700.001 y 1.000.000 reales	12	7'2
Más de 1.000.000 reales	16	9'6
Total	166	100'0

Fuente: Archivo Histórico de Protocolos de Madrid.

Hemos podido ser un poco más concretos y, como se puede apreciar en los cuadros II.3, II.4 y II.5, hemos agrupado las cifras obtenidas en función de los premios en los que se inscribían los dueños de los negocios. Los contenidos de dichos cuadros reflejan las diferencias existentes en el interior del propio sector. En este sentido habría que destacar la capitalización de los establecimientos administrados por los comerciantes integrados en el gremio de sedas. Entre ellos uno de cada tres de los que hemos registrado superaba el millón de reales, prácticamente el mismo porcentaje de los que no pasaban de los trescientos mil reales (ver cuadro II.3). Además, el volumen medio que alcanzaban los mismos al final de la vida de sus propietarios se situaba por encima de los dos millones de reales, cantidad que sólo es sobrepasada por la que hemos calculado para el gremio de lienzo (ver cuadro II.4)⁵. Su importancia, en definitiva, queda

⁵ En el apéndice puede encontrarse información sobre casos concretos.

confirmada al comprobar que su valor medio era el más elevado fuera cual fuera el momento en el que se realizaran los cálculos: más alto siempre que la media gremial y que los índices correspondientes a cualquiera de los otros cuatro gremios (ver cuadro II.5). De la misma manera, es relevante el escaso volumen de capital con el que negociaban los comerciantes del gremio de joyería y el de los que lo hacían integrados en el de droguería, especiería y mercería. En relación al primero de los dos casos hay que reseñar que el 90% de los establecimientos quedaron valorados por debajo de los trescientos mil reales, mientras que en lo que hace al segundo, no hemos podido encontrar negocio alguno que superara el millón de reales (ver cuadro II.3).

CUADRO II.3
VALOR DE LOS NEGOCIOS DEL COMERCIO AGREMIADO DE MADRID A FINALES DEL
SIGLO XVIII. (porcentajes)

VALOR DE LOS NEGOCIOS	LIENZOS	PANOS	SEDAS	JOYERIA	DROGUERIA. ESPECIERIA Y MERCERIA	MEDIA GREMIAL
Hasta 100.000 reales	33'3	15'8	12'5	51'6	34'8	30'7
Entre 100.001 y 300.000 r.	24'2	36'5	25'0	38'7	27'9	31'3
Entre 300.001 y 500.000 r.	9'1	18'4	16'7	3'2	14'0	10'9
Entre 500.001 y 700.000 r.	15'2	18'4	4'1	0'0	9'3	10'3
Entre 700.001 y 1.000.000 r.	6'1	2'6	12'5	0'0	14'0	7'2
Más de 1.000.001 r.	12'1	7'9	29'2	6'5	0'0	9'6

(*) El número de negocios que integran la muestra de cada uno de los gremios es respectivamente de 33, 30, 24, 31 y 43.

Fuentes: Archivo Histórico de Protocolos de Madrid.

CUADRO II.4
VALOR MEDIO DE LOS NEGOCIOS DEL COMERCIO AGREMIADO DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII
SEGUN LAS ESCRITURAS EN LAS QUE ESTOS APARECEN (en reales).

TIPO DE ESCRITURA	GREMIO DE LIENZOS	GREMIO DE PAÑOS	GREMIO DE SEDAS	GREMIO DE JOYERIA	GREMIO DE DROGUERIA, ESPECIERIA Y MERCERIA	MEDIA GREMIAL
Formación/Disolución de Compañías	190.130	327.851	1.970.112	333.770	231.636	459.341
Inventarios Post-Mortem	2.160.033	536.157	2.065.443	297.036	455.916	847.474
Capitales a boda/Dotes	236.803	264.829	545.464	112.550	281.130	314.936
Trasados de tienda	124.195	1.440.418	226.459	155.248	104.235	354.079
Acuerdo con acreedores	223.654	542.764	-----	-----	-----	330.024

Fuente: A.H.P.M.

Sin embargo, algunas de las cifras que acabamos de apuntar quedan a cierta distancia de las que, como ya hemos mencionado anteriormente, incluía Larruga en su obra *Memorias políticas y económicas sobre los frutos, comercio, fábricas y minas de España*. Las diferencias son casi inapreciables en lo que hace al valor medio que hemos calculado para los negocios administrados por los comerciantes agremiados de la ciudad, pues si de la información recopilada por el mencionado autor se desprende que el mismo ascendería a 562.082 reales, de la que se deriva de la muestra que hemos presentado con anterioridad, éste quedaría en 548.423 reales⁴. Más notables son, sin embargo, con respecto a lo que hemos señalado sobre el capital con el que negociaban los miembros de los gremios de droguería,

⁴ Como ya vimos en la introducción a esta primera parte, LARRUGA (1787): Tomo I, Memoria I p. 20-21 y Tomo I, Memoria V, p. 248, se refiere de manera explícita al número de miembros de cada uno de los cinco gremios y al capital con el que en conjunto negociaban cada uno de ellos, por lo que el cálculo de la media presentado se ha realizado sencillamente operando con ambas cifras.

especiería y mercería, y los que lo hacían integrados en el de joyería y sedas. Según los datos incluidos en la obra a la que venimos refiriéndonos, si los establecimientos administrados por los miembros de la corporación giraban con un capital total de doscientos diez millones de reales, en su distribución primaba la importancia del gremio de droguería, especiería y mercería al que asignaba 90 millones de reales, seguido por el de lienzo (cuarenta millones), sedas (veintiocho millones), y paños y joyería (con veintiséis millones de reales en ambos casos)⁷. De ello se deduce que el negocio del agremiado de droguería, especiería y mercería alcanzaría un valor medio de 697.674 reales (el que hemos dado nosotros es de 264.482 reales), el del agremiado de joyería sería de 426.229 (mientras que el que le hemos conferido nosotros es de 256.500 reales) y el de sedas de 777.777

CUADRO II.5
VALOR DE LOS NEGOCIOS DEL COMERCIO AGREMIADO DE MADRID A FINALES DEL
SIGLO XVIII

GREMIOS	VALOR BRUTO TOTAL, GREMIO (miles de reales)	VALOR NETO TOTAL, GREMIO (miles de reales)	VALOR NETO POR NEGOCIO (reales)	VALOR MAXIMO TOTAL MERCANCIAS GREMIO (miles de reales)	VALOR MAXIMO MERCANCIAS (% del capital total del gremio)	VALOR MINIMO TOTAL MERCANCIAS GREMIO (miles de reales)	VALOR MINIMO TOTAL MERCANCIAS (% del capital total del gremio)
LIENZOS	53.246	46.381	498.721	18.217	34	16.451	31
PAÑOS	31.374	26.921	488.747	18.839	32	6.588	21
SEDAS	46.736	44.782	1.241.745	21.953	47	14.848	32
JOYERIA	17.881	15.646	256.500	5.784	32	4.674	26
DROGUERIA	28.125	24.589	264.482	11.655	41	9.279	33
TOTAL	177.283	158.306	-----	67.528	--	51.824	--

Fuentes: Archivo Histórico de Protocolos de Madrid

⁷ LARRUGA (1787): Tomo I, Memoria I p. 20-21 y Tomo I, Memoria V, p. 248

reales (frente a 1.241.745 reales que hemos asignado)¹⁷. Según tales cálculos, el ordenamiento que según el volumen de capital invertido en los negocios caracterizaría al gremio de droguería, especiería y mercería, sería similar al que nosotros hemos propuesto para el gremio de sedas, mientras que el de joyería debía ser parecido al que hemos visto para los de lienzos o paños (ver cuadros II.3, II.4 y II.5).

En cualquier caso y a pesar de tales diferencias, la estructura del comercio agremiado madrileño seguiría las mismas pautas antes apuntadas¹⁸, es decir, un grupo mayoritario (alrededor del 50% del total siguiendo a Larruga, en torno al 60% según nuestros cálculos) cuyos negocios no sobrepasarían los trescientos mil reales. Otro algo más reducido, entre aproximadamente la tercera parte, a partir de los datos de Larruga, y la cuarta parte del total, según los nuestros, cuyos establecimientos estarían valorados entre los trescientos mil y el millón de reales. Y, por último, una minoría que, según la información del mencionado autor, se situaría alrededor del 17% (10% si tuviéramos en cuenta las fuentes que han servido de base a este estudio), cuyos comercios contarían con un capital superior al millón de reales.

Sin embargo, la información de la que disponemos no es suficiente para poder referirnos con la misma seguridad a cada uno de los sectores que integraban el comercio madrileño. Las mayores carencias las hemos encontrado en el seguimiento de los negocios administrados por quienes no

¹⁷ Tales variaciones también modificarían las cifras que incluimos en el cuadro II.5, por lo que si las aceptáramos como válidas, el valor de las mercancías ofertadas por los integrantes del gremio de sedas serían (en miles de reales) de entre 13.159 y 8.959, en el caso del de joyería de entre 8.319 y 6.759, y en el de droguería, especiería y mercería de entre 36.899 y 29.699, siendo que la suma de la de los cinco gremios oscilaría entre 86.633 y 88.456 miles de reales.

¹⁸ La estructura definida a partir de las cifras aportadas por Larruga se ha calculado a partir de los perfiles que se han obtenido sobre la base de los datos obtenidos en la documentación notarial. Ver cuadro II.4.

se integraban en alguno de los cinco gremios mayores¹⁰. En relación a dichos establecimientos el estudio realizado por Cruz nos ha sido de gran ayuda. Por ejemplo, en el caso de las casas de comercio de los denominados *cambistas*, al que se ha considerado como el sector privilegiado de la ciudad, nos hemos tenido que valer de la información contenida en el mismo y por ello sabemos que al final de sus vidas el valor medio de estas empresas solían superar con frecuencia los dos millones de reales de capital¹¹. Como ya expusimos en su momento, es arriesgado establecer conclusiones acerca de este sector a partir de los datos a los que nos acabamos de referir, ya que únicamente reflejan una sola coyuntura en lo que respecta a la situación de los negocios y de sus propietarios. No obstante, si la comparamos con la de los comercios agremiados, comprobamos que la mayor parte de los mismos administraban negocios en los que tenían invertido un volumen de capital muy superior al de casi todos los miembros de la corporación, siendo los de lienzos y sedas los que más se acercaban a las cifras mencionadas. Considerando orientativa la jerarquización establecida en relación a dichos gremios en lo que hace a la capitalización de los establecimientos de sus miembros (ver cuadro II.3) y asumiendo los riesgos a ello aparejados¹², podríamos calcular la del sector de las *casas de cambio*. El resultado obtenido al operar con la media de los porcentajes calculados para ambos casos incluye la existencia de un grupo mayoritario de establecimientos (52'5%) valorados en más de trescientos mil reales, de los que más de la tercera parte sobrepasarían el millón de

¹⁰ Ver nota 2 de este capítulo

¹¹ CRUZ (1992): Apéndice

¹² Como veremos más adelante, existen notables diferencias entre ambos sectores.

reales (el capital de uno de cada cinco estaría por encima de esta cifra)¹³.

Similares problemas a los que hemos encontrado en relación a la estructura del sector *cambista* de la ciudad han sido los que hemos tenido que afrontar con respecto a las *casas de comercio al por mayor*. Así, además de las tres escrituras de establecimiento de compañía que hemos podido encontrar, en las que el capital inicial de las mismas se sitúa entre un millón y medio como máximo y algo más de cien mil reales como mínimo¹⁴, al igual que en el caso anterior, hemos contado con la escasa información incluida en el trabajo de Cruz. Concretamente con los inventarios realizados a la muerte de dos de ellos: Roberto Fourdinier y Pedro Wercruyse. En ambos el valor de sus negocios se aproximaba a los dos millones y medio de reales¹⁵. A partir de una muestra como la que acabamos de exponer, tan sólo podemos aventurar la idea de que el ordenamiento del sector se asemejara al anteriormente visto con respecto a las *casas de cambio*.

Por último, en lo que hace al comercio no agremiado de la ciudad, tenemos noticias del valor que alcanzaron 18 de los negocios que fueron

¹³ Los negocios valorados en más de un millón de reales representarían el 28'7% del total, los que contabilizaron su capital en más de trescientos mil y menos de un millón de reales supondrían un 31'8%, mientras que la proporción de los que se situaban por debajo de los trescientos mil reales sería de un 47'5%.

¹⁴ Una de ellas es la que firmaron Vicente Salucci y Pedro la Viña (origen de Vicente Salucci y Compañía), a la que el primero de los dos socios aportó como capital inicial y única partida que componía el fondo de la misma 188.888 pesos de 128 cuartos (una tercera parte en efectivo y las otras dos en vales reales). Esta sociedad, según se especifica en la escritura notarial de establecimiento, nació con la idea de "tratar y comerciar en esta corte en cambios, mercaderías, géneros y otras negociaciones". La que formaron Lucas Urrea y Miguel Martínez, que tenía como objetivo comerciar en pieles, es otra. En este caso, el primero aportó casi ciento veinte mil reales en efectivo y créditos. Por último, en el documento firmado por José Hickey, José Toriño, José Layseca y José del Castillo en el que se renovaba su compromiso para comerciar al por mayor en sociedad, se hace mención al inventario realizado en febrero de 1766 sobre el estado de la dependencia, calculando que la compañía tenía en géneros y dinero 419.818 reales 13 maravedíes y en deudas a favor 352.815 reales 2 maravedíes. Prot. 22582.- fecha: 12/12/71.

¹⁵ CRUZ (1992); Apéndice

administrados por comerciantes de origen catalán dedicados a la distribución de productos de su tierra de origen en Madrid. Entre ellos, tres rondaban los 150.000 reales como capital inicial¹⁶, cuatro no superaban los 100.000 reales¹⁷, mientras que otros tres estaban por encima de los 300.000 reales¹⁸ (ver cuadro II.6). Además, hemos podido localizar en las páginas de la *Guía de Comerciantes* a tres comerciantes

CUADRO II.6
VALOR DE LAS CASAS DE COMERCIO PROPIEDAD DE
COMERCIANTES EN GENEROS CATALANES

CAPITAL (reales)	CASAS DE COMERCIO (total)
Menos de 100.000	4
Entre 101.000 y 300.000	3
Entre 301.000 y 500.000	2
Más de 1.000.000	1

Fuentes: A.H.P.M. Prot. 20446.- fecha: 11/11/65. Prot. 21436.- fecha: 10/1/80. Prot. 20300. fol: 296.- fecha: 20/11/90. Prot. 20577. fol: 174.- fecha: 25/8/77. Prot. 21436.- fol: 22/5/89. Prot. 21479. 7/2/94. Prot. 20371. fol: 377.- fecha: 12/8/78. Prot. 21187. fol: 129.- fecha: 31/3/77. Prot. 22479. fol: 176.- fecha: 9/2/70. Prot: 20575; fol: 137; fecha: 10/7/69. Prot: 20980; fol: 432; fecha: 30/5/97. Prot: 18931; fol: 7; fecha: 5/1/66. Prot. 20479; fol: 70; 21/8/66. Prot. 20479. fol: 84.- fecha: 24/11/66. Prot. 19811; fol: 254; fecha: 24/3/80. Prot: 19514; fol: 336; fecha: 30/6/91. Prot. 19514; fol: 336; fecha: 30/6/91. Prot. 21436; fecha: 22/5/89

¹⁶ Las compañías establecidas por M. Archer y M. Landeras. con 126.000 reales de capital inicial, la que formaron los hermanos Calbet y Casamisjana, con 160.000 reales, y la que acordaron J. Dot y P. Calbet, con 150.000 reales.

¹⁷ Estos eran el que administraron en sociedad C. Coll y J.B. de Toledo, en la que introdujeron 60.000 reales de capital inicial, la compañía que formaron R. Nadal y D. Prat, con 16.000 reales, la que establecieron C. Ravasa, A. Abrial y D. Abrial, con 60.000 reales, y la tienda que Juan Casauyes vendió a Francisco Sierra y Ventura Fuster, valorada en 10.000 reales.

¹⁸ El negocio de F.V. Ravara, valorado, según CRUZ (1992); apéndice, en 2.423.785 reales, el de Francisco Jaime Liborio Más, que, según la declaración de bienes que realizó antes de su matrimonio, ascendió a 318.470 reales, y el valor inicial del establecimiento que administraron en compañía Jaime Dot y Cosme Coll, que alcanzó los 469.073 reales y 33 maravedís.

procedentes del Principado que acabaron dotando a su negocio de un perfil predominantemente financiero, por lo que es de suponer que se significaran como los de mayor importancia entre los que por entonces operaban en Madrid, siendo que, de manera similar a lo que sucedía en la mayoría de los establecimientos administrados por los integrantes del sector *cambista* de la capital, al final de su carrera sus bienes estarían por encima del millón de reales en la mayor parte de estos casos¹⁹.

En definitiva, si contabilizáramos junto a los 370 negocios administrados por los comerciantes agremiados, las 28 casas de cambio, los 15 establecimientos dedicados al comercio al por mayor y los 9 que eran propiedad de comerciantes catalanes de los que tenemos noticia a través del *Almanak Mercantil* publicado en 1796, y diéramos como válidas nuestras suposiciones acerca de los establecimientos incluidos en los sectores *cambista* y *mayorista*, el sector mercantil de la ciudad se estructuraría en torno a un grupo mayoritario (entre el 60'5% y el 50'1%) responsables de la administración de unos establecimientos en los que comerciarían con un caudal que no superaría los trescientos mil reales. Un segundo colectivo, que representaría entre la quinta y la tercera parte del total (entre el 28'6% y el 32'9%), propietarios de unos negocios cuyo capital se situaría entre los trescientos mil y el millón de reales, y una minoría, que no llegaría a ser la quinta parte (10'9%-17%), que administrarían negocios valorados en más de un millón de reales²⁰.

Respecto a la definición de cada una de las partidas que componían el volumen de capital total invertido en los establecimientos y la proporción que sobre el mismo suponían, se han encontrado importantes diferencias en

¹⁹ ALMANAK MERCANTIL (1796): 238-250.

²⁰ Estos cálculos se han realizado teniendo presente las cifras aportadas por Larruga sobre el comercio agremiado de la ciudad. Ver nota 10.

función de la capitalización de los mismos. Así, en el grupo formado por las casas comerciales que tenían un valor que no superaba los trescientos mil reales, en el que hemos visto pudieron integrarse buena parte de las tiendas de los comerciantes en géneros catalanes y de los miembros de alguno de los cinco gremios mayores, podemos establecer un punto en común: su especialización en el desarrollo de actividades mercantiles en el ámbito del mercado madrileño de manera prácticamente exclusiva. En el caso de los negocios administrados por los inmigrantes procedentes del Principado, a pesar de que no podemos aportar cifras concretas, es muy posible que el total invertido se distribuyera básicamente entre los géneros en existencia, claramente mayoritarios, y las escrituras pendientes de cobro, lo que quedaría completado por el mobiliario. los instrumentos necesarios para el desarrollo de sus actividades y, aunque no en todos los casos, por alguna partida de dinero en efectivo²¹. Entre los agremiados el valor de las mercaderías almacenadas, como se puede apreciar en el cuadro II.7, representaría la mayor parte del caudal de sus empresas, a lo que seguiría las deudas por cobrar, las acciones²², el dinero en efectivo²³ y los muebles y diferentes aparejos de la tienda.

²¹ Entre los pocos negocios de los comerciantes al por mayor y de los cambistas cuyo capital se situaba por debajo de los trescientos mil reales es probable que se repitiera la misma estructura a la que nos hemos referido en el caso de los establecimientos orientados a la venta de mercancías procedentes de Cataluña. Entre los cambistas que administraron negocios con un caudal similar al señalado, lo más frecuente debió ser que lo repartieran entre dinero en metálico, deudas por cobrar y valores.

²² Como ya hemos venido señalando, a pesar de que las reglamentaciones gremiales les obligaban a invertir parte de su capital en acciones de la Compañía General de Comercio de los Cinco Gremios Mayores o de cualquiera de las compañías fundadas por alguno de los gremios de manera individual, sólo la mitad de los agremiados las incluían como parte de sus bienes. Si tan sólo contabilizáramos estos casos la media de capital invertido ascendería al 36'6%.

²³ Tan sólo uno de cada cinco de los agremiados declaraban tener como parte de los bienes de la tienda dinero en metálico. La media del efectivo en estos negocios llegaba a ser del 14'6%.

CUADRO II.7
ESTRUCTURA DE LOS NEGOCIOS DE LOS COMERCIANTES MADRILEÑOS A FINALES DEL SIGLO XVIII
(porcentajes).

VOLUMEN DE CAPITAL INVERTIDO EN LOS NEGOCIOS (en reales)	MERCANCIAS	DEUDAS A FAVOR	ACCIONES Y PARTICIPACIONES EN LA CORPORACION	EFFECTIVO	OTROS	TOTAL
Menos de 300.000	56'8	21'6	16'4	3'8	1'4	100'0
Entre 300.001 y 1.000.000	33'2	32'4	15'8	4'3	14'3	100'0
Más de 1.000.000	28'2	34'6	18'3	9'4	17'7	100'0
Media de los tres grupos	39'4	29'5	14'2	5'8	11'1	100'0

(1) Otros: acciones de la Compañía de Filipinas, participaciones en compañías de seguros marítimos y la anaqueiería de la tienda.

Fuentes: A.H.P.M.

En lo que hace a los negocios valorados entre los trescientos mil y el millón de reales, destaca un mayor grado de diversificación en las inversiones, registrándose partidas que no aparecían entre los bienes de los propietarios de los establecimientos de menor capitalización, provocando con ello lógicamente variaciones en la proporción en la que se presentaban las que hemos visto definían la iniciativa de dichos comerciantes. Así, mientras que el dinero en metálico y la inversión en acciones de las compañías gremiales alcanzan un porcentaje similar al que veíamos en el grupo de establecimientos de capitalización más baja, es decir, entre el 4 y el 5 por ciento (4'3%) para la primera de las dos partidas²⁴ y alrededor del quince por ciento (15'0%) para la segunda²⁵,

²⁴ En este caso tres de cada cuatro comerciantes declaraban como parte de sus bienes en la tienda una partida de dinero en metálico, el resultado de la media de entre quienes así lo calculaban es muy poco superior a lo anteriormente señalado para todo el sector: 5'7%

hemos podido comprobar que en lo que hace a las deudas por cobrar o las mercancías en existencia, se registran mayores variaciones, aumentando la importancia de las cantidades reclamadas por los propietarios, que se sitúan en torno al treinta por ciento (32'4%), y descendiendo el de las mercancías, que suponen un porcentaje muy similar (33'2%).

Sin embargo, lo que realmente marca las diferencias entre los negocios a los que venimos refiriéndonos, sobre todo los que negociaban con un mayor volumen de capital, es decir, los que rondaban el millón de reales, y los que se integraban en el grupo anterior, es su mayor inclinación a buscar utilidades a través de, por una parte, la inversión en *deuda pública*, desde *vales reales* a *obligaciones* de la administración municipal, que hemos llegado a contabilizar en uno de cada tres de los negocios que componen la muestra que ha servido para realizar este estudio, alcanzando un 8'4% del caudal como media²⁶, y, por otra, de la inmovilización de parte de los bienes de la empresa al incluirlos en la contratación de depósitos a plazos e intereses fijos con diferentes instituciones madrileñas, incluidas las de los Cinco Gremios Mayores, destinando a ello como media un 2'1% del capital de sus negocios²⁷. Entre quienes no se integraban en la corporación, es decir, catalanes, cambistas

²⁵ En tres de cada cuatro de los inventarios elaborados por los integrantes de este sector del comercio madrileño se contabilizaban acciones y participaciones de la corporación gremial. La media de las inversiones realizadas solo en estos casos asciende a 28'1% (menor en casi 15 puntos a la de los negocios de menor capitalización).

²⁶ Entre la tercera parte de los negocios en los que como parte de su capital se registraba deuda pública, la proporción que ésta suponía sobre el caudal asciende al 28'8%.

²⁷ En este último caso, tan solo uno de cada diez negocios incluía como parte del mismo este tipo de inversiones. De hecho, si tan solo consideráramos los negocios en los que lo hemos contabilizado, la media ascendería a niveles incluso superiores a los señalados en esta misma coyuntura para la deuda pública, es decir, por encima de la quinta parte del total: 22'8%. Hay que señalar además que los pocos comerciantes que confesaban tener parte de su capital invertido en depósito a réditos hacían lo propio con deuda pública, siendo que ambas partidas llegaba a totalizar entre la décima parte y la mitad del valor total de sus negocios.

y mayoristas, y fundamentalmente entre los dos últimos, la adquisición de deuda pública debió de realizarse en mayor medida que entre los agremiados, quienes, como ya hemos señalado, estaban obligados a adquirir acciones de las compañías.

Entre los comerciantes integrados en alguno de los cinco gremios que eran propietarios de los negocios de mayor relevancia por su valor (más de un millón de reales), hemos encontrado una tendencia a conceder menor importancia a la participación en las actividades de la corporación a través de la posesión de acciones. Su valor por término medio alcanzaba el 10'3% del capital total de sus establecimientos²⁸. El volumen de mercaderías en existencias en relación con el caudal con el que operaban también baja hasta situarse como media en el 28%, porcentaje por demás significativo ya que tan sólo supone la mitad de lo que calculábamos para los comercios de menor capitalización de la ciudad. Por el contrario, la proporción que sobre el volumen total de sus fondos suponían las deudas pendientes de cobro y el dinero en metálico (contabilizado en tres de cada cuatro negocios) aumenta si los comparamos con la de los otros dos grupos, llegando a ser la primera de las dos partidas por término medio el 34'6% y la segunda el 9'4%²⁹ del total de los bienes contabilizados. Lo mismo ocurre con las inversiones en deuda pública y en depósitos, ya que si el índice medio de las primeras asciende al 9'1%, siendo que dos de cada tres

²⁸ La media se eleva hasta el 14'7% si contabilizamos únicamente los inventarios en los que se registra su posesión.

²⁹ En los negocios en los que se contabiliza esta partida la proporción asciende al 11'8%. Destaca en este sentido el caso de Francisco de Soria, miembro del gremio de sedas, de quien al final de su vida se inventariaba una partida de dinero en efectivo valorada en más de un millón de reales (más de la tercera parte del total de su negocio). Prot: 21189; fol: 358; fecha: 18/6/91.

comerciantes las registraban como parte de los bienes que administraban³⁰, en lo que hace a la segunda fórmula, la media alcanzada es del 5'3%, siendo en este caso uno de cada seis los agremiados que se decidieron a negociar parte de su caudal de esta forma³¹.

Entre los *cambistas* que negociaban con más de un millón de reales, según los datos de los inventarios que Cruz incluye en su trabajo al que ya nos hemos referido, el porcentaje de lo que invertían en acciones no sobrepasaban el 3%, siendo menor incluso (1'2%) en el caso del banquero de origen catalán del que tenemos noticias. La partida de mayor valor es la que integraban las deudas por cobrar (56'6%), siendo sólo un 12'1% del caudal del negocio administrado por el comerciante procedente del Principado³², a la que seguían el dinero impuesto a plazo y rédito (15'1%), la deuda pública (12'8%) y el dinero en efectivo (6'9%).

En el caso de los *mayoristas* más poderosos de la ciudad, la escasa información de la que disponemos apunta hacia un menor interés por invertir en depósitos y deuda pública. Las partidas en dinero en metálico también parecían disminuir a costa de los porcentajes de mercancías en existencias (seis puntos más) y las deudas por cobrar, cuyos índices se encuentran más cercanos a las proporciones que acabamos de ver en el caso de los *cambistas* que en el de los grandes comerciantes agremiados, suponen cerca del

³⁰ En estos negocios el porcentaje medio llega a ser del 15'3% del valor de los bienes inventariados. En el inventario de los bienes realizados a la muerte de Ramón Alday se contabilizaron 598.398 reales en vales reales del total de 1.372.885 reales en el que se calculó su fortuna. Prot: 21894; fol: 57; fecha: 31/1/1888.

³¹ La media en estos casos se situó en el 32% del capital. La gran mayoría de los agremiados que negociaron con este tipo de depósitos también eran acreedores de la administración pública. En conjunto, estas dos partidas sumaban en estos casos la mitad del valor total del negocio.

³² La deuda pública que registraba como parte de su negocio ascendía al 19'1% de su valor total, mientras que las mercaderías que afirmaba tener en existencias en su almacén, uno de los pocos que así lo hacían, suponían el 9'4% del caudal con el que negociaba, aunque la partida más importante era las sumas en metálico de las que disponía en su almacén (54'3%).

cincuenta por ciento³³.

En general, pues, respecto de la estructura de los negocios a la que nos acabamos de referir destaca el alto porcentaje que suponía sobre el total del establecimiento el valor de las *deudas por cobrar* y las mercancías, base primordial de la capitalización, como comprobaremos más adelante tras estudiar sus estrategias inversionistas en otros sectores económicos, y el escaso volumen de dinero en metálico que la mayor parte de los comerciantes tenían en sus negocios, sobre todo los propietarios de los que operaban con escaso caudal³⁴. Si bien tales características pueden llegar a considerarse como una consecuencia de los condicionamientos que imponía la economía del interior peninsular, en donde predominaba la inestabilidad de la demanda, la escasez de circulante, las oscilaciones cíclicas características de las economías de base agraria o el ritmo anual de los ingresos derivados de las rentas rústicas³⁵, es evidente que, como señalan Bernal y García-Baquero en su análisis sobre la burguesía mercantil sevillana, cuanto menor era la diversificación de las inversiones, mayor era su vulnerabilidad a las vicisitudes económicas y sobre todo a las crisis coyunturales. En tales circunstancias, la inexistencia de recargos o intereses sobre las cantidades adeudadas y la más que probable pérdida de valor que sufrían los correspondientes compromisos de pago con el paso del

³³ En los dos únicos inventarios de los que tenemos información anteriormente citados, es decir, los de los negocios de Fourdinier y Mercruyse, se encuentran mercancías destinadas a la venta así como ciertas cantidades que se les adeudaba como producto de sus operaciones mercantiles. Sin embargo, las diferencias son sobresalientes en lo que hace a lo que tales partidas representaban sobre el total, ya que si a la muerte de Fourdinier las mercaderías y vales que éste poseía se contabilizaron tan sólo como la cuarta parte de lo registrado, en el caso de Mercruyse suponían más del 90%. CRUZ (1992): apéndice.

³⁴ Estos rasgos los hemos encontrado también en los estudios realizados sobre otras plazas mercantiles peninsulares. Ver MARTINEZ SHAW (1991): 15-32. EIRAS ROEL (1981): 521-564. BERNAL y GARCÍA-BAQUERO (1976): 186-207.

³⁵ EIRAS ROEL (1981)

tiempo³⁶, a pesar de que, como señalan los mencionados autores, llegaran a convertirse en partidas crediticias movilizadas entre los propios comerciantes, no sólo condicionaba, una inmovilización forzada del capital implicado³⁷, sino también la propia viabilidad de los negocios en general y no sólo los de menor capacidad³⁸.

Ahora bien, no parece que las dificultades inherentes a la explotación de los establecimientos se asociaran únicamente con la importancia relativa que para su explotación tenía el considerable volumen de deudas por cobrar antes mencionado. Como ya se ha venido subrayando por otros investigadores, otro de los graves inconvenientes que debieron afrontar las casas comerciales madrileñas es la situación financiera por la que atravesó la Corona en los últimos años de la centuria, como lo demuestra el hecho de que, sobre todo entre los más importantes comerciantes de la ciudad, la posesión de *vales reales* no sólo formaba parte esencial de sus negocios, sino también un lastre esencial para los mismos³⁹.

Ante tan notables problemas, la incorporación a la organización gremial concedía como mínimo, como vamos a poder comprobar a continuación, un mayor grado de estabilidad a los negocios e incluso en ocasiones

³⁶ HAMILTON (1988): 85-116.

³⁷ BERNAL y GARCIA-BAQUERO (1976): 286-287

³⁸ En la escritura en la que Hickey, Gold y compañía, comerciantes mayoristas madrileños, se comprometían a pagar las cantidades adeudadas a sus acreedores de Londres, Norwich, Exon, Bayona, Pamplona, Lebal, Amiens, Chateaupontier y San Quintín, y que sumaban casi un millón quinientos mil reales, los deudores afirmaban que el retraso en sus pagos había estado motivado por el incumplimiento de los compromisos de pago que habían acordado sus clientes españoles por los géneros que les habían vendido al fiado, que cifraban en más de novecientos mil reales, pero también por el desfaldo producido por muertes, huidas, quiebras e insolvencias, lo que había significado unas pérdidas calculadas en casi cuatrocientos mil reales, a lo que añadían, por último, casi doscientos mil reales más registrados como pérdidas por los gastos derivados de los cambios, intereses, venta forzosa de algunos géneros y diligencias contra los morosos. Prot: 28252; fecha: 2/8/71. Prot: 28252; fecha: 1/10/71. Prot: 28252; fecha: 12/10/71

³⁹ ARTOLA (1982): 368-445. HAMILTON (1988): 107-116

facilitaba un camino más rápido al progreso de los mismos. Uno de los aspectos clave en esta relación entre el agremiado y la corporación, especialmente para aquéllos que administraban negocios con un volumen de capitalización no muy elevado, era la participación en las actividades económicas emprendidas por la institución mediante la posesión de acciones de las compañías creadas en el seno de cada uno de los gremios o bien de intereses relacionados con las operaciones de la Diputación de los Cinco Gremios Mayores. Es por eso que, a pesar de que, como ya hemos señalado, su condición de accionistas era obligada según los contenidos de las reglamentaciones de la institución⁴⁰, ésto no se puede considerar ni mucho menos un límite o una carga para la economía de los establecimientos de los agremiados.

De hecho, por lo que hemos podido saber a través del análisis de los inventarios de sus negocios, los agremiados mostraron interés por involucrarse de una manera más intensa en las actividades impulsadas de manera institucional en el seno de la corporación que lo que las propias reglamentaciones le exigían. Con bastante frecuencia se ha detectado su participación accionarial no sólo en las compañías de carácter exclusivamente mercantil que organizaron cada uno de los gremios de manera individual, sino también en las que se crearon para que se ocuparan de la administración de centros de producción como lo fueron, en el caso del gremio de joyería, la que asumiría la gestión de la Real Fábrica de Sombreros de San Fernando o en el de droguería, especiería y mercería para

⁴⁰ LARRUSA (1787): 254-265. De hecho, éste es uno de los rasgos que diferenciaba las compañías gremiales del resto de compañías por acciones existentes en España en estos momentos, ya que lo más normal era que su existencia no dependiera de la identidad de sus socios. RODRIGUEZ LABANDEIRA (1982): 187-184

que hiciera lo propio con la Real Fábrica de Holandillas⁴¹. Es muy significativo que la mayor parte de los comerciantes destinaron más dinero a la compra de estos dos tipos de acciones que en la adquisición de intereses en la propia Diputación de los Cinco Gremios Mayores. Tal estrategia, que lógicamente hay que relacionar con la convicción de que de esa manera se obtendrían mayores beneficios, potenciaba las actividades mercantiles y manufactureras en detrimento de las puramente fiscales⁴².

⁴¹ A lo largo de la segunda mitad del siglo fueron creándose nuevas compañías de comercio a iniciativa de cada uno de los gremios de manera particular: el gremio de paños estableció la compañía de paños en 1740, los comerciantes de lienzos crearon dos compañías en 1757, según señala LARRUGA (1787): 289-388, por las discordias surgidas entre los agremiados: Nuestra Señora de la Soledad y Nuestra Señora de la Salceda. Los de droguería, especiería y azería crearon en 1757 la Compañía de Nuestra Señora de la Nieva y en 1767 la Compañía de Lonjistas.

⁴² Uno de los ejemplos más significativos lo hemos encontrado en la liquidación del haber que le correspondió a José de Entrambasaguas tras su separación de la compañía que firmó con Domingo González de Villa por 8 años en 1782 y en la que puso como fondo 25.509 reales. En dicha escritura se afirmaba que derivado de las utilidades producidas por el cabezón de rentas de la Diputación de los Cinco Gremios Mayores se debía al primero la tercera parte de 6.653 reales (cantidad que se definía como la mitad de lo que correspondía al negocio en el cuatrienio 1780-1783, por lo que el total, pues, ascendería a 13.307 reales), y la tercera parte de los 17.296 reales de los años 1784 y 1785. En relación con la participación que la empresa tenía en la Compañía General de Comercio de los Cinco Gremios Mayores se aseguraba que le correspondía una tercera parte de los 15.329 reales (considerados como la mitad de los 30.659 reales recibidos por el repartimiento de las utilidades del quinto cuatrienio de la compañía comprendido entre 1 de enero de 1780 hasta 31 de diciembre de 1783), así como la tercera parte de 30.832 reales correspondientes a los dos años de 1784 y 1785. Por último, y en relación a los intereses que el negocio tenía en el Gremio de Paños se señalaba le correspondían al mencionado Entrambasaguas la cuarta parte de 87.363 reales (beneficios que produjeron los negocios del gremio desde 1 de enero de 1781 a 31 de diciembre de 1786), la cuarta parte de 7.397 reales (recibidos por el trienio finalizado el año de 1786 y repartido en 29 de octubre de 1791) y, por último, la cuarta parte de 3.358 reales (correspondientes al trienio comprendido desde 1 de enero de 1787 hasta 31 de diciembre de 1789). En total, pues, González de Villa percibió 30.683 reales por los intereses que tenía en el cabezón de rentas de los Cinco Gremios Mayores entre los años 1780 y 1785 (5.180 reales anuales), 61.491 reales por los repartimientos realizados por la Compañía General de Comercio de los Cinco Gremios Mayores entre los años 1780 y 1785 (10.248 reales anuales) y 98.118 reales correspondientes a las utilidades repartidas por la Compañía del Gremio de Paños durante los años 1781 y 1789 (18.982 reales anuales). En total, pues, 190.212 reales derivados de los intereses en la corporación (21.134 reales anuales). En febrero de 1795, tras la muerte de Domingo González de Villa, sus herederos protocolizaron el inventario de los bienes del comerciante en el que se incluyen dos acciones en la Compañía del Gremio de Paños que sumaban 116.888 reales, y una tercera en la Compañía General de Comercio de los Cinco Gremios Mayores por un valor de 288.888 reales, mientras que no se especificaba ningún tipo de inversión en la Diputación. Según tales datos, los beneficios obtenidos alcanzan más del 6'5% del valor de la inversión en las mencionadas participaciones, lo que comparado con otros casos parece muy escaso, lo que permite pensar en la posibilidad de que durante el tiempo pasado entre ambas escrituras González de Villa optara por realizar nuevas inversiones en la Corporación. En cualquier caso, y volviendo a los cálculos que se hicieron sobre las utilidades obtenidas con motivo de la liquidación realizada a José de Entrambasaguas, hay que subrayar que, por la información contenida en dicha escritura, sabemos que entre el 1 de enero de 1782 y el 31 de diciembre de 1789 los beneficios obtenidos

La importancia de estos títulos debió ser muy notable, por ejemplo, para las viudas o hijas de comerciantes herederas de un negocio. Éstas probablemente estaban convencidas de que tal tipo de inversión no sólo no iba contra el papel que entonces se asociaba a su figura, sino que además tampoco les exigía ni los desvelos ni la experiencia que necesitaba la gestión de un comercio en la capital. Como ya apuntamos en el capítulo anterior, la herencia de un comercio en la ciudad solía imponerles la negociación con una segunda persona para que asumiera la administración del establecimiento en representación de su propietaria, por lo que el volumen de ingresos dependía de la capacidad o habilidad del mismo. Por el contrario, en su condición de accionistas, si por algo debían preocuparse, tampoco en exceso, era por los retrasos en la distribución de los beneficios, lo que, en cualquier caso, quedaba superado por el importante valor que se concedía a dichos títulos no sólo entre los integrantes del sector⁴³. En este sentido, pues, habría que asociar a las acciones gremiales el papel de factor de pervivencia de algunos de los negocios de la ciudad.

Sin embargo, no eran ni las viudas ni las descendientes de los agremiados las únicas que habían llegado a constatar la potencialidad asociada a las participaciones en los negocios corporativos de los Cinco Gremios Mayores, incluso fuera del ámbito de la economía madrileña el interés demostrado hacia dichos títulos era muy notable. De hecho, hemos podido contrastar con cierta frecuencia el establecimiento de compañías entre vecinos de la capital o de fuera de ella con los propios agremiados

del resto de las actividades desarrolladas en la tienda (la venta de mercaderías esencialmente) ascendieron a 60.992 reales, es decir, 7.642 reales anuales, la tercera parte de lo contabilizado con respecto a los intereses en las actividades corporativas de los gremios. Prot. 20563, fol 303.- fecha 11/4/95. Prot. 20563, fol; 441; fecha: 24/2/95. Prot. 20563, fol 303.- fecha 11/4/95

⁴³ Ver por ejemplo Prot. 19638; fol: 91; fecha: 6/7/81

en las que al aportar una cantidad de dinero en metálico equivalente a la mitad de su valor compartían las utilidades derivadas de las acciones⁴⁴. En otras ocasiones tales asociaciones se convirtieron, ante la escasez de recursos del aspirante y las condiciones que ya hemos señalado establecía la corporación, en la única vía para conseguir la incorporación a alguno de los gremios y el establecimiento de un negocio propio⁴⁵.

Estos acuerdos, por tanto, significaban para quienes habían adquirido la experiencia pero no el capital suficiente la posibilidad de incorporarse al sector, siendo que para los que ya habían conseguido dar ese primer paso tomaban una nueva funcionalidad al facilitarles el acceso a una nueva fuente de financiación fuera del ámbito mercantil en condiciones óptimas. En este segundo caso tanto como en los anteriores, al socio aieno al sector le proporcionaba, como vamos a comprobar a continuación, un medio por el cual dotaba a su inversión de un notable grado de rentabilidad. De hecho, hay que subrayar que en estas ocasiones este último optaba por aceptar los riesgos aparejados a las actividades de la corporación correspondiente en lugar de hacerlo con respecto al resto de las que se desarrollaban de manera individual en el seno del negocio del agremiado, lo que demuestra claramente la confianza que se depositaba en las instituciones gremiales incluso fuera del ámbito mercantil. En general, pues, se puede afirmar que tales fórmulas de participación se definían como una vía más de canalización de capital hacia el ámbito comercial de la ciudad.

⁴⁴ Este es el caso de Fausto Manuel Ezquerro quien primero firmó una compañía con Félix López Salces para compartir los beneficios de una acción de 66.666 reales perteneciente al segundo a cambio de la entrega en metálico de la mitad de su valor por parte del primero, y posteriormente y en los mismos términos con Pedro de la Torre, comerciante de lienzos de Madrid. Prot: 21133; fol: 36; fecha: 20/12/75. Prot: 21133; fol: 552; fecha: 8/1/84

⁴⁵ En otros casos, el capital en parte o en su totalidad era aportado por un agremiado que de esa manera facilitaba el establecimiento de un negocio propio a quien hubiera estado trabajando para él. Prot: 19687; fol: 33; fecha: 1/2/79. Prot. 18925; fecha: 13/5/68. Prot: 19811; fol: 327; fecha: 11/6/88

Es difícil calcular cuáles pudieron ser los beneficios que reportaban la condición de accionista o de interesado de las actividades de la Diputación de los Cinco Gremios Mayores de Madrid o de las compañías de comercio de dicha corporación debido a las escasas escrituras en las que hemos podido encontrar información completa acerca de los mismos⁴⁴. El monto anual de las utilidades que en ellas se registra oscila entre algo más de tres mil reales y casi veinticinco mil reales anuales. Porcentualmente, en los pocos casos que poseemos datos acerca de las utilidades y del capital invertido en las acciones, los beneficios oscilan entre el 6'5% y el 30% anual sobre el capital invertido en ellas. Tales cifras son muy elevadas. Para algunos, como vamos a comprobar a continuación, los ingresos derivados de sus participaciones en las compañías gremiales probablemente fueran más altos que los que obtenían de la comercialización de los géneros que ofertaban en sus establecimientos, de sus intereses como miembros de la corporación en otros negocios de la misma, fundamentalmente en la Diputación, e incluso de los que se conseguían de la movilización de las mercaderías en el ámbito del comercio atlántico⁴⁷.

⁴⁴ En unos casos la cuantificación de los beneficios obtenidos de esta manera por los agremiados se deriva de las estimaciones que éstos realizaban. Este es el caso de las compañías formadas en las que las utilidades se dividían al cincuenta por ciento entre los socios y se adelantaba una cantidad a cuenta. En otros, aunque sabemos exactamente los beneficios repartidos, desconocemos el valor de la acción, por lo que es imposible saber a qué proporción ascendían las ganancias sobre el valor nominal de las participaciones. En definitiva, en estas circunstancias y ante los escasos datos que tenemos, es también imposible distinguir entre los beneficios que reportaban las participaciones en función del gremio o de los negocios protagonizados por los mismos. Prot: 19638; fol: 91; fecha: 6/7/81. Prot: 28879; fecha: 21/3/69. Prot: 28879; fecha: 19/7/69. Prot: 18889; fol: 139; fecha: 18/2/76. Prot: 19967; fol: 29; fecha: 28/1/78. Prot: 19967; fol: 128; fecha: 38/3/78. Prot: 28563; fol: 11/4/95; Prot: 28563; fol: 441; fecha: 24/2/95. Prot: 28563; fol: 383; fecha: 11/4/95. Prot: 19811; fol: 327; fecha: 11/6/88; Prot: 18953; fol: 26; fecha: 13/3/73

⁴⁷ En el inventario que realizó Manuel de Zulueta, miembro del gremio droguer, especier y cercer, con motivo de su matrimonio, se incluyeron las participaciones que le correspondieron de los beneficios obtenidos por los repartimientos realizados por las compañías gremiales. Estas fueron: 49.386 reales como accionista de la Compañía de Lonjistas por los dos años de 1778 y 1771 (24.653 reales anuales), 47.948 reales por el cuatrienio comprendido entre enero de 1768 y finales de 1771, como interesado en la

Por último y aunque la documentación notarial analizada no nos ha permitido cuantificar el ritmo de las transacciones comerciales impulsado por los comerciantes en el marco de sus respectivas casas comerciales⁴⁸, al menos sí que hemos podido acercarnos mínimamente a la dinámica de algunos de sus negocios a través del cálculo de los beneficios que ellos mismos realizaban con relativa frecuencia. En este caso, hemos abordado la cuestión a partir de dos fuentes de información básica. Por una parte, las escrituras de establecimiento de compañía para la administración de una tienda en las que en lugar de dividir las utilidades porcentualmente entre los socios, se especificaba una cantidad fija que habría de entregar anualmente quien se encargara de la administración del establecimiento al propietario del mismo⁴⁹. Y por otra, las que regulaban la disolución de

Compañía General de Comercio de los Cinco Gremios (11.874 reales anuales). Totalizando, por tanto, todo ello 97.254 reales. El propio Zulueta señala que los beneficios que consiguió entre los años 1768 y 1769 por los envíos de giros que realizó a la Habana y Honduras a los señores Ignacio Loynaz y Domingo Gutiérrez de Santiago se cifraban en 22.416 reales. En el que se realizó por los herederos de José Sáenz D.º 21, del mismo gremio que el anterior, aparecen dos acciones de la Compañía del Gremio de Droguería Nuestra Señora de la Nieva valoradas en 18.374 reales, y los beneficios que las mismas produjeron hasta fines de 1767: 37.614 reales. Suponiendo que las acciones fueron adquiridas en el momento de creación de la compañía, es decir, en 1757, los beneficios anuales habrán sido de más de 3.378 reales (18% del valor de las mismas). En este caso, podemos comparar tales utilidades con las que se derivaron de un efecto que tenía el propio Sáenz contra la Villa de Madrid y Renta del Tabaco valorado en 19.887 reales, a lo largo de los 17 años que cumplieron a finales de 1767 y que alcanzaban los 18.898 reales, por lo que se puede hablar de que la rentabilidad del mismo estaba 15 puntos por debajo de la de las mencionadas acciones. Prot. 19898; fol: 88; fecha: 13/9/75. Prot. 18963; fol: 283; fecha: 7/12/68

⁴⁸ Calcular los beneficios conseguidos a través de las ventas realizadas por dichos establecimientos y en general los movimientos de mercancías es prácticamente imposible. Las limitaciones se derivan de las características de los contenidos de las fuentes de información que se han podido emplear: los inventarios de las tiendas protocolizados por los notarios de la ciudad. En ellos sencillamente se cuantifican deudas a favor y en contra así como las mercaderías, pero en ningún momento dan una visión dinámica de la marcha del negocio. El problema se agudiza en tanto en cuanto la contabilización de un mismo negocio de manera pormenorizada en dos momentos diferentes resulta muy extraña. Más completa, aunque no mucho más, es la que aportan los realizados con motivo de la disolución de una compañía, pero en este caso tan sólo se cuantificaban las ganancias mediante la simple resta del capital final del capital inicial.

⁴⁹ En este tipo de contrato, caracterizado por la cesión por parte del propietario de las responsabilidades del manejo del negocio a su socio, lo más común era la división de las utilidades al cincuenta por ciento, por lo que hay que suponer que en estos casos, la cantidad anual pactada seguramente será un cálculo aproximado de lo que se suponía ser el cincuenta por ciento de lo que ingresaría como utilidades el nuevo encargado del negocio. Ver, por ejemplo, Prot. 22636; fol: 454; fecha: 14/10/96. Prot. 21479; fecha: 7/2/94

las sociedades creadas con el mismo motivo y en las que se especificaba las cantidades que les tocaba a cada uno de los firmantes de la misma. En ambos casos tan sólo se incluyen los cálculos realizados sobre la venta de géneros ya deducidos los costes de explotación de los establecimientos²⁰.

Se han encontrado 27 escrituras: 8 del primer tipo y el resto del segundo. Respecto al primero de los dos grupos, los beneficios mínimos calculados se situaban en la mitad de los casos entre los cuatro mil y seis mil reales anuales, otras tres entre nueve y doce mil reales y, por fin, en la otra llegaba a los cuarenta mil reales. Sólo en tres de estas escrituras se registró el capital inicial con el que empezó a operar el establecimiento: las utilidades que se esperaba obtener oscilaban entre el ocho y el noventa por ciento del mencionado caudal de partida. Entre las otras 19 escrituras, una cuarta parte (5) contabilizan unos ingresos de entre tres y ocho mil reales anuales, otras cuatro lo hacían entre catorce y veintiun mil reales, tres entre veinticuatro y treinta y tres mil, tres más entre sesenta y noventa y ocho mil, dos entre ciento veinte y ciento sesenta mil y, por último, otras dos entre doscientos y doscientos cincuenta mil reales. Es decir, más de la mitad declaraban tener beneficios anuales que superaban los veinte mil reales, siendo que la media sobrepasa

²⁰ Tan sólo en la escritura de disolución de compañía firmada en 1768 por Manuel de Llaguno y Francisco Luis Sainz hemos encontrado dos inventarios de un mismo negocio ya que en ella se incluía el valor de la tienda en dicho año junto al que se calculó al inicio del acuerdo en 1762. De la comparación de los géneros contabilizados en uno y otro se desprende que al menos se debieron vender 68.193 reales, el valor de los que ya no aparecen en el inventario de 1768. Obviamente estamos hablando de un mínimo ya que se ignora si durante este período entraron mercancías vendidas antes de finalizar el período de compañía. En el mismo inventario de 1768 aparecen también un listado de las deudas a favor de la compañía que se generaron a lo largo de los 6 años que duró la misma. En total se contabilizaron 51.695 reales pendientes de cobro. Ahora bien, así como no es posible asegurar que todas ellas fueran producto de las actividades comerciales de ambos socios (existe la posibilidad de que se relacionaran con la concesión de créditos), tampoco parece prudente afirmar que tal cantidad fuera el monto total que había supuesto durante los seis años las actividades del negocio. En definitiva, hacer generalizaciones a partir de la información contenida en el único caso encontrado parece excesivo. No obstante, basta con el dato sobre las ventas mínimas de la tienda que hemos calculado para poder imaginar el volumen de transacciones que el sector pudo generar en Madrid. Prot: 19823, fol: 680; fecha: 18/5/68

los sesenta y un mil reales anuales. Comparando tales cifras con las que se declaraba como fondo a partir del cual se iniciaban las operaciones (sólo 12 de las 19 escrituras lo incluyen) tenemos que las dos terceras partes no conseguían que sus beneficios significaran más del 5% de dicha cantidad, siendo que el mínimo registrado era del 1'1%, el máximo el 48% y la media del nueve por ciento⁵¹.

Teniendo presente, pues, los porcentajes que hemos relacionado al valor de las diversas partidas que componían el capital invertido en sus negocios y los beneficios que de ellas podían llegar a conseguir, se puede realizar un cálculo aproximado de las utilidades totales que podían obtener anualmente. Así, por ejemplo, entre el grupo de negocios que no superaban los trescientos mil reales, se puede afirmar que los beneficios que los propietarios de estos negocios obtenían anualmente se derivaban fundamentalmente de la suma de lo percibido por la venta de mercaderías y, en el caso de los agremiados, de los intereses producidos por su participación como accionistas de alguna de las compañías gremiales o como socios interesados en las empresas de la Diputación de los Cinco Gremios Mayores. Hemos considerado que los ingresos logrados mediante la venta de géneros podían suponer un mínimo de algo más del 1% y un máximo del 10% del valor del capital de sus negocios. En la mayor parte de las escrituras en las que éstos se cuantificaban, solían oscilar entre los cinco mil y los

⁵¹ Prot: 20487; fol: 355; fecha: 23/6/73. Prot. 22636; fol: 454; fecha: 14/10/96. Prot. 21479; fecha: 7/2/94. Prot: 19978; fol: 293; fecha: 4/6/92. Prot: 19645; fol: 191; fecha: 15/12/98. Prot: 19643; fol: 47; fecha: 15/2/93. Prot: 19643; fol: 1; fecha: 2/1/93. Prot: 19979; fol: 1; fecha: 2/1/93. Prot. 19978; fol: 162; fecha: 6/4/92. Prot. 19641; fol: 117; fecha: 13/6/89. Prot. 20395; folio: 340; fecha: 23/7/68. Prot. 22329; fol: 161; fecha: 14/11/94. Prot: 19481; fol: 1145; fecha: 31/12/71. Prot. 19478; fol: 180; fecha: 30/3/65. Prot: 19479; fol: 361; fecha: 25/1/68. Prot. 19600; fol: 63; fecha: 21/2/72. Prot: 19482; fol: 577; fecha: 13/5/72. Prot: 17268; fol: 426; fecha: 16/6/72. Prot: 19823; fol: 685; fecha: 8/1/69. Prot. 19480; fol: 28; fecha: 24/10/69. Prot. 20879; fecha: 21/3/69. Prot: 19824. fol: 521.- fecha: 30/9/74. Prot. 21891; fol: 172; fecha: 30/11/69. Prot. 17601; fol: 252; fecha: 22/2/75. Prot. 19996; fol: 720; fecha: 1/7/65. Prot: 19795; fol: 85; fecha: 7/2/73. Prot: 19888; fol: 784; fecha: 10/6/65. Prot: 17730; fol: 317; fecha: 4/1/82

diez mil reales anuales, siendo que la cantidad máxima que hemos encontrado fue de diecisiete mil reales. En lo que respecta a las utilidades relacionadas con los negocios gremiales, éstas pudieron alcanzar entre casi el 7% y el 30% del valor de la inversión. Todo ello haría que los propietarios de las tiendas incluidas en este primer grupo consiguieran ingresar anualmente entre los cinco mil reales como mínimo y los veinticinco mil reales como máximo (ver cuadro II.8).

CUADRO II.8
ESTIMACION DE LAS UTILIDADES ANUALES DE LOS COMERCIANTES MADRILEÑOS A
FINALES DEL SIGLO XVIII.

VALORACION DE LOS NEGOCIOS	VALORACION DE LAS UTILIDADES ANUALES
Menos de 300.000 reales	Entre 5.000 y 25.000 reales
Entre 300.001 y 1.000.000 reales	Entre 20.000 y 70.000 reales
Más de 1.000.000 reales	Entre 75.000 y 300.000 reales

Fuente: A.H.P.M.

En lo que hace a los beneficios obtenidos anualmente por los comerciantes cuyos negocios estaban valorados por encima de los trescientos mil reales sin que llegaran a sobrepasar el millón de reales, como se puede apreciar en el cuadro II.8, el producto de la comercialización de las mercancías en sus respectivos establecimientos debía superar en la práctica totalidad de los casos los diez mil reales, situándose probablemente el límite superior en torno a los cien mil reales, siendo lo más frecuente que por este concepto sus ganancias oscilaran entre los veinte mil y los sesenta mil reales. A ello habría que sumar, en el caso de los agremiados, los resultados obtenidos por su condición de accionistas, lo que les supondría en el peor de los casos una cifra que podría situarse entre los

6.000 y los 10.000 reales, llegando a alcanzar como máximo los sesenta mil reales anuales. Por último, en los casos en los que los comerciantes se decidían a invertir parte de su dinero en depósitos, como ya hemos mencionado, los ingresos que de ello se derivarían anualmente se cifrarían en alrededor de los tres mil reales. En definitiva, es muy posible que las utilidades anuales mínimas fueran de alrededor de veinte o veinticinco mil reales, mientras que las máximas rondaran los cien o ciento veinticinco mil reales. En este grupo de negocios habría que incluir también las compañías formadas por los comerciantes al por mayor madrileños. Los pocos ejemplos que poseemos ilustran un margen de ganancias que iban desde los más de diez mil a los casi veinticinco mil reales anuales²².

Entre los grandes comerciantes miembros de alguno de los cinco gremios mayores, es decir, aquéllos que poseían negocios cuyo valor sobrepasaba el millón de reales, las que se derivaban de la venta de

²² De los diferentes acuerdos a los que llegó José Hickey, mayorista de origen irlandés, para organizar su comercio de importación a la ciudad se ha extraído buena parte de esa información. Así, en el que firmó en 1770 con el propósito de formalizar la liquidación de los haberes correspondientes a las 2/3 partes de las utilidades que se le habían asignado a Manuel Francisco de la Dehesa por el trabajo realizado entre 1765 y 1769 para la compañía que el propio Hickey había fundado en Londres con Manuel Angel de Luengas en 1764, se cifraba tal porcentaje por acuerdo de todos los socios en 300 ducados (3.300 reales) por cada uno de los cinco años que había trabajado con ellos. Teniendo presente la cantidad entregada y el porcentaje que le correspondía a de la Dehesa, se puede afirmar que el resto de los firmantes calculaban que los beneficios sobrepasarían en total los 13.000 reales anuales. Año y medio más tarde, José Hickey, José Toriño, José Layseca y José del Castillo firmaron un convenio para comerciar al por mayor. En el documento firmado por los cuatro comerciantes asentados en Madrid se hacía mención al inventario realizado en febrero de 1766 sobre el estado de la dependencia al haber expresado Manuel Angel de Luengas su intención de abandonar la compañía en la que posteriormente entraría de la Dehesa. En dicho resumen se calculaba que la compañía tenía en géneros y dinero 419.818 reales 13 maravedíes y en deudas a favor 352.815 reales 2 maravedíes. Se cuantificaron las utilidades de las actividades de la compañía entre 1765 y 1766 en 21.411 reales 21 maravedíes, lo que parece confirmar lo acertado de los cálculos a los que nos hemos referido con anterioridad. En lo que hace a la compañía establecida en 1791 por Lucas Urrea, mayorista de toda clase de peltería, y Miguel Martínez para la administración del establecimiento propiedad del primero, a la que ya nos hemos referido con anterioridad, las cifras son realmente sorprendentes pues si la compañía se estableció por 10 años con un capital inicial de 119.656 reales en géneros y créditos, el acuerdo al que habían llegado ambos socios sobre el reparto de las utilidades estableció la entrega de las dos terceras partes de las mismas a Urrea, quien además percibiría de Martínez 27.000 reales anualmente, sin especificar si éstos eran a cuenta de los dichos beneficios. Fuera como fuese, hablar de más de 25.000 reales de utilidades sobre un capital de poco más de 100.000 reales es definir un porcentaje de beneficios muy alto sobre el capital inicial. Prot. 22502.- fecha: 12/12/71. Prot: 20252; fol: 33; fecha: 10/1/70; Prot: 20252.- fecha: 3/3/70

géneros pueden cifrarse entre los veinte mil reales como mínimo y los doscientos mil reales anuales como máximo. A ello, como hemos señalado, habría que sumar el resultado de sus participaciones en su condición de accionistas de las empresas de la corporación, lo que podría situarse entre los quince mil y los cien mil reales anuales y, por último, el producto de las cantidades destinadas a la creación de depósitos a interés, aportándoles en este caso entre tres mil y dieciséis mil reales anuales. Todo ello supondría entre un mínimo de treinta y cinco mil y un máximo de más de trescientos mil reales por año²³.

Comparados con otros sectores de la sociedad madrileña, tales cantidades, son muy elevadas, sobre todo entre los comerciantes cuyos establecimientos estaban valorados en más de trescientos mil reales, teniendo presente, además, que en las mismas no se incluyen las que obtenían a través de los negocios realizados de manera coyuntural en otros sectores económicos a los que nos referiremos más adelante. Hemos dicho que entre ellos los ingresos netos anuales debieron sobrepasar con bastante frecuencia los veinte o veinticinco mil reales, lo que suponía aproximadamente la misma cantidad que Hernández calcula para los regidores madrileños, a los que dicho autor define como *oligarquía madrileña*²⁴, y tampoco hay que olvidar que Ringrose calculó que en la ciudad tan sólo un uno por ciento ingresaba rentas superiores a los cuarenta mil reales, mientras que sólo el 3 por ciento tenían unos ingresos anuales de entre veinte y cuarenta mil reales, a los que considera elevados pero por debajo

²³ Su condición de agremiados podía facilitarles otras fuentes de ingresos cuando la Corporación les elegía para desempeñar algún trabajo en beneficio de la misma. LARRUGA (1787): 253-254, afirma que los salarios acordados como pago a los esfuerzos realizados por sus directores, diputados y presidentes cuadriennales, contadores, secretarios y apoderados eran respectivamente de 55.000 reales, 44.000 reales, 33.000 reales, 10.000 reales y 15.000 reales.

²⁴ HERNÁNDEZ (1995): 103.

de los que conseguía la nobleza³³.

Pero, además, hay que afirmar la magnitud de tales cifras si las comparamos con otros sectores mercantiles de otras plazas peninsulares. Por ejemplo, hay que apuntar como muy probable el que los beneficios obtenidos en conjunto por los comerciantes madrileños superaran con frecuencia los cálculos realizados, por ejemplo, por Franch Benavent en el caso valenciano³⁴. Otro dato que nos puede ayudar a calibrar convenientemente las cifras apuntadas, es el que aportan Bernal y García-Baquero sobre el comercio sevillano en esta misma etapa. Según tales autores, los cargadores a indias establecidos en Sevilla tenían como utilidades anuales medias algo más de seis mil reales, siendo que las tres cuartas partes de ellos no las superaban³⁵. Las diferencias con respecto a las que conseguían integrantes de este sector en localidades más pequeñas son lógicamente mucho mayores. Por ejemplo, Peña Guerrero y Lara Rodenas nos hablan de que los más importantes comerciantes onubenses de finales del siglo XVIII, directamente relacionados con el tráfico comercial gaditano, llegaban a conseguir como media de utilidades anuales entre 8.000 y 12.000 reales, mientras que las utilidades medias de los comerciantes mayoristas o lonjistas erradicados en Santiago de Compostela, según los datos aportados por Eirás Roel, sobrepasaban por poco los diez mil reales anuales, cifra muy similar a la media calculada para los mayoristas gijoneses, mientras que las casas de cambistas, los de mayor volumen de negocio, se situaban

³³ RINGROSE (1985): 94-103

³⁴ FRANCH BENAVENT (1989): 227-233 señala que tales índices de utilidades se habían reducido notablemente con el discurrir de la centuria en relación directa con el desarrollo de una mayor articulación e integración del mercado mundial, con la consiguiente intensificación y regularización del tráfico. Franch afirma que a partir de tal incremento del tráfico surgieron nuevas dinastías que participaban en él, mientras que la mayor afluencia de mercaderes y el elevado grado de competencia tendían a provocar, lógicamente, un descenso de los réditos.

³⁵ BERNAL y GARCÍA-BAQUERO (1976): 86-88

apenas por encima de los veintidos mil reales anuales⁵⁸.

⁵⁸ PEÑA y LARA (1991): 117-145. EIRAS ROEL (1981): 521-564. BARREIRO MALLON (1988): 37-53

CAPITULO III LA OFERTA DEL SECTOR MERCANTIL MADRILEÑO

Las investigaciones realizadas recientemente se refieren a las casas de cambio que operaban a finales del siglo XVIII en la capital (ver apéndice cuadro 2) como el *residuo* de los antiguos financieros de la Corona que tanta importancia habían tenido en el Madrid de los Austrias. En relación a la estrategia operativa que determinaba la marcha de sus negocios, se ha enfatizado el interés mostrado por los *cambistas* de la capital por no monopolizar la economía de los mismos en torno al desarrollo de una sólo actividad. Se ha afirmado que tal forma de actuación fue empleada para superar las carencias del sistema económico del que formaban parte y fundamentalmente para no verse excesivamente afectados por la desarticulación de unos mercados que acusaban la lentitud de las comunicaciones o la inexistencia de un marco legal protector¹.

Cruz, por ejemplo, afirma que el giro de letras era el principal servicio financiero ofrecido por el sector, aunque también aceptaban

¹ MAIXE (1994): 187-224

préstamos con interés, realizaban cambio de moneda y abrían cuentas corrientes. En el ámbito comercial, según señala este mismo autor, destacaba en un buen número de casos el comercio de lanas². La información contenida en la documentación notarial analizada³ y las referencias que hemos encontrado en las páginas del Almanak Mercantil, en las que se incluían, junto a sus actividades como *cambistas*, la *compra y giro de lanas finas* parecen corroborar tal apreciación⁴. No obstante, ésta no debió ser la única fórmula mercantil practicada por las *casas de cambio* madrileñas. De hecho, el propio Cruz menciona que en ocasiones el acceso al definitivo asentamiento en la ciudad tenía un prólogo a lo largo del cual el desempeño del comercio como miembro de alguno de los cinco gremios mayores de la ciudad no era inusual⁵.

² CRUZ (1986): 457. BASURTO (1983): 255, hace referencia a Pablo de Goiry y Barua, negociante de lanas bilbaino, fallecido en 1779, cuyo capital alcanzaba el millón de reales, parte del cual se contabilizó entonces en un notable número de créditos integrados en una cuenta abierta con los hermanos Dutari, cambistas de Madrid, de los que 500 mil habían sido enviados para que los empleara en el corte de lanas.

³ Frutos de Alvaro Benito, por ejemplo, aparece como propietario de ganado pleiteando sobre los derechos que creía poseer sobre las dehesas en las que pastaban sus cabezas en Segovia o arrendando dehesas, suponemos que con el mismo fin, en otros lugares de Castilla, Extremadura y Andalucía, o adquiriendo partidas de lana en tierras de "Soria y Albarracín". Prot: 28991; fol: 274; fecha: 18/10/98. Prot: 19964; fol: 25; fecha: 17/1/1800. Prot: 28996; fol: 16; fecha: 14/1/1801. Prot: 28996; fol: 38; fecha: 15/1/1801. Prot: 28996; fol: 48; fecha: 28/1/1801

⁴ Este es el caso de Calbo y Nanota. Ver ALMANAK MERCANTIL (1796): 238

⁵ Este pudo ser el caso, por ejemplo, de Amandi y Sobrino, que aparecía en el Almanak Mercantil de 1802 como cambista, mientras que Miguel Antonio de Amandi lo hacía en el gremio de joyería. Más claro en este mismo sentido, parece ser el caso de Francisco Aguirre e Hijos, que si en la misma publicación aparecía como cambista e individuo del gremio de droguería, además, por la información incluida en la documentación notarial encontrada, sabemos que en los últimos años del siglo era propietario de una tienda de lienzos y otra de artículos de droguería, especiería y mercería. De la misma manera ocurría con otros negocios sobresalientes del momento: la casa Dutari había tenido su origen en el establecimiento de un comercio de droguería, especiería y mercería. Viuda de Lumbreras y Torrecilla, sucesores del negocio de Manuel de Lumbreras, que antes había estado en compañía de su primo Santiago Merino, tenían los suyos en el establecimiento entre los dos últimos de una compañía para la administración de una tienda del comercio de joyería, mientras que Pedro de Zubiaga había comenzado su carrera como individuo de gremio de lencería. Este en la escritura de capítul que aportó a su boda con María Eugenia de Zubiaga, heredera de una tienda de comercio de productos de droguería, cuantificaba su negocio en alrededor de medio millón de reales. Prot 19973, 273.- 29/4/87. Prot 19396, 314.- 11/8/88 Prot. 22784, 329.- 22/1/95

Por último, entre quienes no iniciaron su carrera como miembros de la corporación gremial, debió predominar la importación de mercancías de origen catalán, así como de aquellas que procedían de fuera de la península, ya fueran coloniales o textiles europeos⁶. Su actuación en este ámbito también debió incluir con frecuencia el papel de representantes de las casas comerciales extranjeras en la economía peninsular⁷.

En cualquier caso, resulta bastante difícil especificar la intensidad con la que se introdujeron en cada uno de los ámbitos en los que, como hemos visto, se enmarcaban sus operaciones. Sin embargo, es más que probable que, aparte de quienes se incorporaban al mundo financiero de la capital mediante la administración de una casa de cambio procedentes del comercio agremiado de la ciudad, que con cierta frecuencia conservaban su establecimiento comercial, y de algunos de los cambistas de origen catalán

⁶ Por ejemplo, hemos encontrado documentos que relacionan a la casa de cambios Abancino con el tráfico de cacao y chocolate en la península. O a las de Daudinot, Pedro Casamayor y compañía, Delharne y Salet (antecedentes de Juan Soret), y Druvilhet y compañía con el de textiles (lienços, sedas o lana) procedentes de Inglaterra, Francia y Holanda. Por su parte, Ramón Nadal y Guarda lo hizo en géneros procedentes de Cataluña, su tierra natal, al igual que Felipe Vitorio Ravara. Prot: 18881; fol: 11; fecha: 29/4/68. Prot: 18821; fol: 748; fecha: 1/10/83. Prot. 19687, 445.- 31/12/68. Prot. 20968, 426.- 26/5/86. Prot: 20972; fol: 231; fecha: 2/10/88. Prot: 19628; fol: 91; fecha: 12/5/77. Prot: 20575; fol: 137; fecha: 18/7/69. Prot: 18881; fol: 11; fecha: 29/4/68. Prot: 18821; fol: 748; fecha: 1/10/83. Prot: 20961; fol: 126; fecha: 13/3/79. Prot: 20972; fol: 231; fecha: 2/10/88. Prot: 19628; fol: 91; fecha: 12/5/77.

⁷ Ello queda perfectamente reflejado en el convenio que Juan de la Plaza (o Juan la Plaze) alcanzó con sus acreedores el 18 de noviembre de 1777 para pagar tan sólo el 30% de la cantidad que les adeudaba en cuatro plazos. En dicho documento notarial aparecen las más importantes casas de cambio madrileñas representando a los deudores asentados fuera de la ciudad. Carlos Marracci y cia representando a David D'Áz Carvalho de Gibraltar y a Juan Lavagnac, del Ferrol. Patricio Joyes e Hijos a la viuda de Lassala e Hijo de Valencia y a Joseph Grazo del Ferrol. Pedro Casamayor y Cia a Luis Ponzet Padre e Hijo de Burdeos y a Juan de Neusville de Amsterdam. Juan Bautista Rossi, Gosse y cia a Viuda Didier e Hijo de Marsella y a B. Daniel Kirschbaun de Sohlingen. Guillermo Gosse a Francisco Vague de Valencia. Juan Camps y Cia a Juan Sereys de Gandia. Barthelemy a Plagniol y Cia de Barcelona y a Jaume Forrat de Cádiz. Zapater y Aguilar a Joseph Lauhe de Valencia. Francisco Cabarrús a Francisco Aiguals y Manuel Vignau de Reux, en calidad de síndicos acreedores de la sociedad de Durand, Morris y Cia. Joseph Morris, en nombre propio y como socio de ella. Juan Antonio Aragonés y Felipe Font, también síndicos y comisionados por el dicho concurso. Francisco Celestino de Berrueta a Pedro Dabadie del Ferrol. Juan Cami a Juan Putous de Lorca y a Gamucheu Rasell y Cia de París. Esteban Aldevert a Miquel Cobrefiga de Almeria. Joseph Ortiz de Saracho a Antonio de Acosta y Macías, de aquella vecindad. Los señores Hernández, Plaza y Cia, a Gotard, Pastor Hijo de Pedro de Borcetto. Joseph Escola a Valentin Riera y Cia de Barcelona. Juan Domingo Marcias a la viuda Cordier e hijo de Amien; y Francisco Longua, a Lorenzo Marivilly de Alicante. Prot: 28959; fol: 594; fecha: 18/11/77

(lo que sumaría algo menos de la mitad del total), el resto de los integrantes de este grupo comerciaran sólo de manera coyuntural, fundamentalmente a partir de su condición de corresponsales de casas de comercio europeas o, en otros casos, como consecuencia del establecimiento de compañías de comercio en las que normalmente la administración se dejaba a los socios, lo que también era frecuente en el caso de los agremiados con sus tiendas⁹. Al menos eso es lo que parece confirmarse, como vimos en el capítulo anterior, tras el análisis de los escasos inventarios de bienes de los cambistas madrileños que se han podido encontrar.

La mayor parte de los *mayoristas* de la capital, como su puede deducir de su propio apelativo, se dedicaban a comerciar al por mayor⁷. Según las reglamentaciones mercantiles de la ciudad, se consideraba *venta al por mayor* aquella cuyo valor sobrepasaba los 1.000 reales de vellón de cada especie¹⁰. En las páginas del *Almanak Mercantil* publicado en 1796 se pormenoriza en algunos casos los géneros con los que traficaban¹¹. La mayoría, según la información aportada por esta fuente, se dedicaban a la

⁹ Ver por ejemplo Prot. 15687; fol: 445; fecha: 31/12/68. Prot: 19628; fol: 91; fecha: 12/5/77.

⁷ En el cuadro 3 del apéndice se encuentran las casas de comercio al por mayor activas en el último tercio del siglo.

¹⁰ LARRUGA (1787): Tomo I, Memoria III, p. 93-94

¹¹ Así sobre Albert e hijos puntualizaba su dedicación a la distribución de lencería extranjera e hilos de Flandes, Juan Lorenzo Cabo y Vicente Salucci a la de frutos y géneros extranjeros (Salucci incluía algunos nacionales), Calbo y Manota, a la que ya nos hemos referido por sus actividades como cambistas, lo hacían en la compra-venta de lanas finas, Viuda de Balbi, Hijos y Compañía (que es presentada también como casa de cambios), Antonio del Campo y Manzaneda, Pedro Ortiz de Pedrueza, Flor, Julien y Compañía, y Manzaneda y Hermanos a la del comercio de lana y lencería del reino y extranjeros (Flor, Julien y Compañía también incluían algunos géneros de Cataluña), Salarza y Goicoechea a la de géneros de quincalla entre otros, Lucas de Urrea a toda clase de peletería de América y el norte, Pedro Mercruyse a todo género de lencería, particularmente de Flandes y encajes finos, Juan Cobobriz y Sobrino, así como Cecilia y Martínez a la del comercio de lencería extranjera, Benito Casariego a la de paños de Segovia y otros géneros del Reino y Joaquín de la Paliza a la de tejidos de seda de la fábrica de Valencia. Del resto de los mayoristas mencionados y descubiertos a través de la documentación notarial analizada, se puede afirmar con escaso riesgo de equivocación que Juan Camy, Fontayne y Compañía, Roberto Fournier, Viuda de Gelabert, Hijos y Compañía, Francisco Hayden, José Hickey y Guillermo Kelly debieron orientar su comercio hacia la importación de textiles de lana, lino y sedas. ALMANAK MERCANTIL (1796): 240. ALMANAK MERCANTIL (1802).

importación de los textiles que Larruga afirmaba procedían de Europa y entraban fundamentalmente por la aduana de Agreda y sus agregados¹². Pero, como veremos a continuación, no eran pocos los que comerciaban con productos españoles y sobre todo catalanes¹³. Es más, en este sentido, es muy posible que Larruga aplicara el término *género extranjero* a todo tipo de mercancías importadas, incluidas las de origen peninsular¹⁴.

Precisamente la comercialización en Madrid de las mercaderías procedentes del Principado y la actividad de los comerciantes catalanes con ella relacionada, como veremos a continuación, también era importante a

¹² Según dicho autor, por el mencionado paso fronterizo se introducían en Castilla la mayor parte de los productos procedentes de Francia, Inglaterra, Holanda, Alemania, Flandes, Prusia, Cerdeña, Dinamarca, Suecia, Rusia, Hamburgo, Italia, Venecia, Génova, Malta, Portugal, Turquía, Berbería, Estados Unidos y Provincias Exentas. Este mismo autor especifica los géneros que más usualmente se importaban y que hay que pensar eran los que comerciaban los mayoristas que operaban desde la capital imperial. Según señalaba Larruga, Francia introducía a través de esta aduana camino de Castilla géneros de oro y plata, textiles de seda, de lana, de lino, cueros y pieles, comestibles, drogas para medicinas y tintes, y otros géneros variados (desde abanicos o sombreros a muebles). Este mismo autor calculaba que en 1791 el total de productos de este origen que pasó por la aduana se elevó a 5.137.885 reales. Siendo que los mayores beneficios se cifraban en el comercio de textiles de seda, cuyo valor ascendió a 3.844.248 reales. Inglaterra, según Larruga, introducía géneros de lana y pelo, comestibles y otros (desde botones a brocas), calculando un valor total en 1791 de 368.182 reales, siendo los artículos de lana y pelo los de mayor volumen de comercialización con 299.842 reales. Holanda introducía lino y otros artículos con un valor total que no sobrepasaba los 188.888 reales, siendo el rubro de mayor importancia la especiería y los comestibles. Alemania, Hamburgo y Flandes introducían géneros de lino fundamentalmente calculando introducir en aquel año algo más de 58.888 reales en dichos géneros. LARRUGA (1787): Tom. XXI, Mem CIII, p. 198-203. Entre los inventarios encontrados en el Archivo Histórico de Protocolos de Madrid, está el de los bienes que Pedro Auge, comerciante de origen francés asentado en Madrid, aportó a su matrimonio con Juana Teresa Corneille, también francesa. En él se incluyen como géneros de su tienda varias batas de muselina bordada y cuer de Italia, y de grodetur y raso; guarniciones para batas en felpilla; guarniciones de pluma tamui para batas; gasa de Francia; cinta ancha y angosta de Francia; blondinas, abanicos de varias calidades y tamaños, manteletas, perlas falsas, collares, pañuelos de blondinas, cañas, cofietas, lazos para espadines, pendientes de perlas, espiguillas; varios juegos de hebillas de piedras de Francia para hombre y mujer, varios pares de pendientes, tablas de brazaletes, "otras varias cosas de piedra y adornitos de oro colgantes para relojes de mujeres", varios pares de medias de seda blancas, varias piezas de raso de Francia para batas, deshábiles con sus guardapiés de raso con notas, vuelos de encajes de Flandes, varias piezas de encaje de lo mismo, algunos pares de vueltas de lo propio y un juego entero con cofieta y vuelos. Prot: 28549; fol: 182; fecha: 18/5/65. Sobre la evolución a lo largo del siglo de las exportaciones de telas francesas a España ver STEIN (1989): 219-288.

¹³ De las 26 casas operativas entonces, siete se especializaron tanto en la venta de géneros extranjeros como de españoles, mientras que otras tres lo hicieron en la de productos elaborados en la península. ALMANAK MERCANTIL (1796): 248.

¹⁴ LARRUGA (1787): Tomo I Memoria III p. 77-183.

finales de la centuria. Para entonces, los productos, fundamentalmente textiles, procedentes de Cataluña demostraban tener un notable atractivo para los consumidores madrileños¹³. Como ya se ha señalado, el *Almanak Mercantil* a finales del siglo XVIII registraba la actividad de 9 comerciantes dedicados a la distribución de géneros de Cataluña, mientras que otros tres aparecían como sujetos particulares que comerciaban al por mayor en géneros catalanes (ver cuadro 4 en el apéndice)¹⁴. Hemos encontrado además otro grupo que por diferentes razones hemos relacionado con Cataluña, ya fuera porque hayamos podido comprobar a través de los contenidos de la documentación notarial que se dedicaran a la distribución en la capital de productos procedentes de dicha región, porque ellos mismos se declararan naturales de ella, aseguraran mantener relaciones con el Principado, o bien porque sus apellidos parecen originarios de aquellas tierras, aunque en relación a estos últimos no hayamos encontrado ninguna otra prueba que los relacionara con los mencionados territorios¹⁵. En

¹³ Esto último queda perfectamente reflejado en la escritura de compañía que por 2 años firmaron Alejandro Mendizábal, maestro pasamanero de Madrid, y Baltasar Rodríguez, vecino de la ciudad. Mendizábal en dicho documento afirmaba tener establecida en Madrid fábrica de pasamanería, galones y demás tejidos angostos, y en la misma casa, su propia tienda para el despacho al por menor y por mayor de lo que producía. Sin embargo, en dicho documento el maestro de pasamanería de Madrid afirmaba haber experimentado una reducción en sus ventas que justificaba por la escasez en otro tipo de géneros de más fácil salida y especialmente por carecer de aquéllos con los que los catalanes surten las suyas en la corte, teniendo que vender así los que el mismo fabricaba al por mayor y sin utilidad a los individuos de los Cinco Gremios Mayores de esta corte, por lo que para su remedio suplicó a Baltasar Rodríguez le contribuyese con algún caudal con el que poder aumentar y surtir la dicha tienda con alguno de los insinuados artículos, lo que había aceptado el dicho Baltasar. En consecuencia ambos acordaron aumentar los artículos o géneros almacenados en dicha tienda en 1000 pesos o más aportando Baltasar el dinero necesario, dividiendo por mitad las utilidades que de ello se desprendieran, excluyéndose de aquéllos géneros de pasamanería y demás fabricados en la fábrica de Mendizábal, cuyas utilidades ingresarán en su totalidad este último. Mendizábal en la escritura por menorizaba los géneros y precios con los que surtirán su establecimiento: pañuelos de seda dobles y sencillos, pañuelos pintados de varias clases, medias de seda y algodón para hombre y mujer, bolsillos de redecilla y telar, talegas para el pelo, fajas de estambre, evillas, navajas y otra quincalla, así como zapatos de todos tamaños para hombres y mujeres. Prot. 20250.- fecha: 1/4/84

¹⁴ ALMANAK MERCANTIL (1796): 240.

¹⁵ Entre los primeros habrá que incluir a Miguel Archer (que también aparece en la documentación como maestro de la Real Fábrica de Encajes de Madrid), Pedro Isidro Calbet, Juan Cañelles, Pedro y Francisco Casamisjana, Juan Casauyes, José Pedro's, Cosme Coll, Francisco Cortina, Jaime Dot, Martí y

total, pues, en las últimas décadas del siglo el total de comerciantes catalanes establecidos en Madrid pudieron llegar a ser cuarenta y ocho.

El aspecto que de manera más sobresaliente caracterizaba a este sector de la económica mercantil de la ciudad es su dedicación a la importación de mercancías de origen catalán. Larruga mencionaba que los géneros que con mayor frecuencia se vendían en Madrid procedentes de Cataluña eran: paños, bayetas, estameñas, indianas, lienzos, papel, zapatos y medias de seda, aunque éstas, según dicho autor, en menor volumen que en tiempos pasados¹⁶. Las que más comúnmente hemos encontrado en los inventarios de los negocios que administraban en Madrid son fundamentalmente calzado¹⁷ y sombreros¹⁸, así como textiles de seda,

Miguel Dot, Salvador Franch, Magó Lledo, Andrés Lluch, José Mallolís, Pedro Martí Mir, Francisco Jaime Liborio Mas, Nabas y Amat, Mauricio y Francisco Oller, Dionisio Prat, Cayetano Ravasa, Antonio de Rozas, Raymundo Solá Montserrat y Cia, Ramón Talavera de Dalmases y a Joaquín Vallis y Dalmás. Entre los segundos (no incluidos en el cuadro I): Narciso Bacía del Campo, Pedro Belloc, Francisco Boter (quien llega a conseguir el título de ciudadano honrado de Barcelona) y José Boter e Hijos, José Caldoliver (quien declara tener familia en Manresa), Ramón Domingo (quien declara poseer bienes allá), Antonio Estier (en el mismo caso que el anterior), Cayetano Franquies, Vicente Julia, Mariano Tolrá, Pedro Totari, Pedro Tutao y Pedro Ysern y Vidal (quien declara ser originario del Principado).

¹⁶ LARRUGA (1787): Tomo I, Memoria III pg. 83

¹⁷ Hemos encontrado el establecimiento de una compañía para la distribución de calzado por 5 años entre Miguel Archer, comerciante madrileño de origen catalán, y Pablo Camps, maestro zapatero barcelonés, en el que no se incluía el volumen de mercancía que el fabricante enviaría desde Cataluña, sino la tipología, calidad y precio de la misma. Así el maestro catalán se comprometía a proveerle de toda especie de zapatos, ya fuera de hombre como de mujer a partir de las siguientes condiciones: zapatos y escaupines de cordobán para hombre de números primero, segundo, tercero y cuarto, las cuatro especies de hormas que a este fin se han hecho de nuevo, y de otras medidas, a razón de 11 reales y 7 maravedí cada par encajonado y puesto en la aduana de Madrid. Zapatos y escaupines de becerro de lustre para hombre de las mismas medidas a 12 reales. Zapatos y escaupines de castor de Francia para hombre de las mismas medidas a 14 reales. Zapatos de baldés para mujer a 8 reales. Todo género de zapatos de grisetas, así blancas como de colores, para mujer, a 14 reales, aunque si la cubierta del talón era de la misma tela que el zapato su precio ascendía a 15 reales. Zapatos de toda especie de baldés para mujer a 18 reales. Zapatos de cordobán para mujer a 8 reales. Zapatos y escaupines tanto para hombre como para mujer, bien cocidos, de suela entera, tapas y contratapas enteras en el talón sin retazos ni medias tapas de por medio, con las plantillas de los zapatos de cordobán de suela y las de los de castor de torradura, el galón de la guarnición de los zapatos de hombre de galón de cotilla y bien cocido, las orejas, tanto en los de hombre como en los de mujer, iguales y sin estar añadidas para que los compradores encontrasen la comodidad de andarles de pie, sin que los copetes de algunos pares fueran añadidos y que finalmente el material de todos ellos sea de buena y perfecta calidad. Alejandro Mendizábal, pasabazanero madrileño, sobre quien ya hemos visto se quejaba de la marcha de su negocio por no tener los géneros adecuados a la demanda de la ciudad, estableció en el contrato de compañía con Baltasar Rodríguez la necesidad de aprovisionar su tienda de

algodón y lana, medias, pañuelos, y en menor medida escofietas, encajes de hilo, blondinas, felpillas, gasas, galones y puntillas²¹.

Una de las fórmulas practicada con mayor frecuencia por los comerciantes catalanes asentados en Madrid para conseguir el abastecimiento de sus tiendas con los géneros antes mencionados fue el establecimiento de convenios con quienes los producían en Cataluña. En este caso, la identidad de origen de los socios ha de ser relacionada con la confianza requerida en este tipo de negocios. Este tipo de acuerdo hay que juzgarlo como notablemente beneficioso para ambas partes, pues, facilitaba al productor la introducción en nuevas plazas y al comerciante el aprovisionamiento regular de su establecimiento²² sin que ningún otro agente ejerciera el papel de mediador entre ambos²³. De hecho, creemos que debió ser un

calzado catalán hasta en 7.500 reales. Prot. 20479, fol: 70; fecha: 21/8/66. Prot. 20258, fecha: 1/4/84. Prot: 20446; fol: 68; fecha: 11/11/65

²⁰ En el inventario de la tienda que tenía Cayetano Ravassa en Madrid realizado al decidir asociarse para explotarla con Agustín y Domingo Abrial, padre e hijo, el primero vecino de Madrid, y los segundos estantes en la ciudad, del total de los géneros, valorados en 56.743 reales, la mayor parte eran sombreros, exactamente 52.653 reales, siendo que por su valor casi la mitad, exactamente 22.590 reales, procedían de la fábrica de Francisco Legrás en Barcelona, repartiéndose el resto entre la fábrica de Juan Fussat en Talavera de la Reina (15.628 reales) y la de Felipe Ferrer y Compañía de Igualada (13.895 reales). Prot: 20980; fol: 432; fecha: 30/5/97

²¹ Ver por ejemplo Prot. 20258, fecha: 1/4/84. Prot. 20479, fol: 84.- fecha: 24/11/66. Prot 20371, fol: 377.- fecha: 12/8/78 .

²² La funcionalidad asignada a Calbet en el contrato anteriormente reseñado, es decir, la adquisición de los géneros necesarios para abastecer la tienda establecida en Madrid es algo que se repite en otros contratos. En unos casos se daba plena libertad al socio encargado de ello. En otros se pormenorizaban en la escritura de formación de compañía los géneros, las cantidades y los lugares de aprovisionamiento. Un ejemplo del primer caso sería el del acuerdo firmado por José Nabas y Jacinto Amat, por el que este último se encargaba del abastecimiento de los productos que el primero vendería en Madrid. Notables diferencias aporta el acuerdo al que llegaron Miguel Archer, comerciante de Madrid, y Antonio Carreras, quien en el momento de firmarlo residía en Madrid pero en disposición a salir a Reus, su tierra natal. Ambos acordaban que el segundo le enviara a su llegada a la mencionada ciudad una remesa de 50 docenas de pañuelos de seda de 4 palmos y de 4 y medio, surtidos y fabricados en la villa de Reus en el plazo de seis meses, con la posibilidad de prolongar tal contrato con el envío de otras remesas. Prot. 20479, fol: 84.- fecha: 24/11/66. Prot 22479, fol: 176.- fecha: 9/2/78

²³ Incluso, hemos llegado a encontrar relaciones de parentesco entre los socios en el establecimiento de este tipo de compañías para la distribución de manufacturados en Madrid. Este es el caso de la compañía que formaron Pedro y Francisco Casamisiana, que poseían una tienda de géneros catalanes que

importante incentivo para los centros productivos catalanes de menores posibilidades que, de esta manera, podían dotar a su empresa de una red de distribución que los capacitaba para introducirse en el gran mercado madrileño sin coste adicional alguno²⁴.

El papel de importadores de géneros producidos en el Principado de Cataluña incluye, además, otras fórmulas de organización. Así, algunos debieron ejercer como comisionistas de alguna casa de comercio asentada en territorio catalán. El establecimiento de tales vínculos, sin embargo, no parece que condicionara la existencia de contactos con varios abastecedores catalanes al mismo tiempo²⁵. No podemos ser muy precisos acerca de la frecuencia con la que recurrieron a este tipo de negociación. Son pocos los casos que hemos podido encontrar entre la documentación analizada²⁶. De

explotaban en compañía, y Pedro Isidro y Francisco Calbet, t^{os} de los primeros y con fábrica establecida en Puigcerdá. Una de las cláusulas del contrato que ligaba a las partes por 18 años era el abastecimiento de 700 docenas de medias de algodón a los hermanos Calbet. Prot. 20300, fol: 296.- fecha: 28/11/90

²⁴ Un ejemplo ilustrativo es el acuerdo al que llegaron Pablo Camps, maestro zapatero, vecino y del gremio de la ciudad de Barcelona, y Miguel Archer, maestro de la Real Fábrica de Encajes de su Majestad, vecino y del comercio de Madrid, para que el primero abasteciera durante 5 años de toda especie de zapatos la tienda que el segundo tenía en Madrid. Camps aportaría el embalaje para el transporte y los entregaría al carrozatero obligándose a no contraer otro compromiso de la misma naturaleza con cualquier otro comerciante madrileño. Archer sufragaría los costes gremiales, la construcción de las cajas y el transporte hasta la capital. Prot. 20479, fol: 70; fecha: 21/8/66

²⁵ Por ejemplo, Miguel Archer, a quien ya nos hemos referido anteriormente, en la escritura de compañía que firma con su socio Miguel de las Landeras para que éste administrara su tienda, declaraba ser comisionista de la casa de comercio de José Mele. Archer, quien afirmaba estar abasteciéndose de géneros a través de otras casas de comercio catalanas, incluía en el reparto de las utilidades habidas durante los cuatro años que durara la compañía la cesión de una tercera parte de lo que al negocio le tocaba como comisionista de Mele, es decir, un 4% de las ventas realizadas. En concreto, el objetivo de esta compañía era la comercialización de sedas de seda de todas las calidades, zapatos, escofietas de todos géneros, encajes de hilo finos: blondinas, felpillas, gasas de toda calidad, puntillas negras anchas y angostas, puntas de mantos, antolas y capotillos de los que enviaba y remitía a Archer José Mele y otros comerciantes del Principado de Cataluña, así como de otros géneros que acordaran ambos socios. Los múltiples contactos establecidos para abastecer sus tiendas que caracterizaban las actividades mercantiles de los catalanes en Madrid quedan claramente ejemplificados en el expediente de crisis de la compañía de los hermanos Mauricio y Francisco Oller, quienes poseían tienda abierta en los Reales Sitios de Aranjuez y San Ildefonso y en Madrid. Prot: 21517; fol: 112; fecha: 10/8/24. Prot. 20446.- fecha: 11/11/65

²⁶ Es posible, sin embargo, que este tipo de convenio no siempre se regularizase ante notario o al menos ante un notario madrileño. Ver por ejemplo, TORRAS (1995): 111-132.

su estudio queda claro que las utilidades que parece podían obtenerse debían ser más bien escasas, aunque como el comisionista no necesitaba aportar cantidad alguna, este tipo de acuerdo pudo llegar a ser una fórmula viable para conseguir incorporarse al sector mercantil de la ciudad.

En otras ocasiones, por lo que hemos podido comprobar, la distribución de géneros catalanes en Madrid se basaba en el establecimiento de compañías con comerciantes de aquella región²⁷. Por último, la adquisición de los géneros podía depender de la actividad de uno de los integrantes de la tienda, cuya funcionalidad consistiría únicamente en viajar a tierras catalanas para conseguirlos, o del nombramiento de un apoderado en el Principado para que se encargara de ello²⁸.

Las actividades mercantiles de los integrantes de los cinco gremios mayores quedaban determinadas esencialmente por su incorporación a la mencionada institución, no sólo, como veremos a continuación, porque las reglamentaciones gremiales delimitaban un marco relativamente estricto para el desarrollo de sus operaciones comerciales²⁹, sino porque, además, las iniciativas emprendidas por la corporación, como vamos a comprobar a continuación, condicionaron la dinámica de los negocios administrados por los agremiados.

²⁷ Joaquín Vallís y Balcan concedió poder a Agustín Gibert y Xurrich, ciudadano de Barcelona, para que en su nombre formalizara compañía con Narciso Blanxart y cia., de Gerona, Miguel Alegre y Roig, José Roig y Gelabert y José Lleonart, acordando que su administrador fuera Pablo Oni y Caralt, estableciéndola por cuatro años, aportando el otorgante a los fondos de la misma 45.000 reales. Prot. 19688; fol: 129; fecha: 14/4/69

²⁸ Un ejemplo del primer caso se puede encontrar en la escritura de establecimiento de compañía firmada por Jaime Bot y Pedro Isidro Calbet. El segundo tipo al que nos hemos referido queda perfectamente reflejado en el poder concedido por Raimundo Solá Montserrat y Compañía a Francisco Serra, comerciante de Barcelona, para que este último en representación de los primeros comprara negociando con plena iniciativa los géneros comercializables en Madrid. Prot: 20371, fol: 377.- fecha: 12/8/78. Prot. 21226; fecha: 28/5/91

²⁹ LARRUGA (1787): 254-265. No obstante, hemos podido comprobar que los agremiados les incumplían con cierta frecuencia. Por ejemplo, en ellas se establecía que los miembros de la corporación tan sólo podían ser propietarios de una tienda en Madrid y hemos encontrado casos en los que éstos declaraban serlo de dos establecimientos. Prot: 19823; fol: 665; fecha: 8/1/69. Prot. 19400; fol: 28; fecha: 24/10/69

Entre otras cosas, en las ordenanzas de la corporación, aprobadas, según sabemos por la información aportada por Larruga, el 28 de julio de 1781, se incluía las mercaderías que podían ofertar los agremiados en sus tiendas especificando los géneros que obligatoriamente debían ser de origen español³⁰. Los miembros del gremio de lienzos, por ejemplo, podían comerciar con casi 144 productos de los que 19 debían ser de origen español. Los del gremio de paños sobre una gama de 72 productos tan sólo estaban obligados a proveerse de uno de ellos en el país. Los de sedas quedaban capacitados para ofertar en sus establecimientos 62 géneros diferentes, de los que 18 debían haber sido elaborados en España. En el caso del gremio de joyería las mercancías que podían ser distribuidas por sus integrantes eran muy numerosas. En algunas ocasiones su venta la compartían con quienes se habían incorporado al gremio de droguería, especiería y mercería. Entre ellas predominaban los textiles (tanto elaborados como semielaborados) y no se incluían los bienes de lujo a los que hace referencia el propio nombre de la corporación (joyas): en total 42 productos, de los que 16 debían ser de origen español. Por último, los miembros del gremio de droguería, especiería y mercería podían comerciar con una gran diversidad de productos, en total más de 100, de los que más

³⁰ Hay que suponer que de forma tan coyuntural como lo hacen respecto a los ámbitos manufacturero o agrario, los agremiados optaran por el desarrollo de empresas mercantiles con el objetivo de comerciar con géneros que no estaban incluidos en las mencionadas reglamentaciones. Un ejemplo de ello es la compañía de comercio que formaron Bartolomé de Elejalde, Manuel de Olano, ambos comerciantes del gremio de droguería, especiería y mercería, socios capitalistas de la misma aportando entre ambos 40.000 reales, y Juan Fernández, vecino de Villanueva de la Cañada, para comerciar con ganado de cerda. Sus actividades mercantiles podían incluir también su participación como accionistas en compañías establecidas fuera de la ciudad o, de manera individual, en el comercio atlántico. Por ejemplo, en los años sesenta son varios los comerciantes que participan en la compañía firmada con la Casa de Ustáriz. También hemos encontrado dos comerciantes que conceden sendos poderes para ser interesados en compañías de seguros marítimos en Andalucía. Por último, hay que señalar que en el inventario que realizó de su tienda Francisco de Aguirre con motivo del fallecimiento de su esposa, éste declaraba tener 89.851 reales en "géneros navegando" y facturados a José Dionisio de Ugarte Prot. 19593; fol: 228; fecha: 21/6/66. Prot: 21227; fol: 27/3/94. Prot: 21891; fol: 186; fecha: 13/7/69. Prot: 19890; fol: 732; fecha: 26/5/72. Prot. 22784; fol: 329; fecha: 22/1/95.

de cincuenta debían ser españoles, sin contar aquéllos cuya venta compartían con los individuos del gremio de joyería, los del gremio de sedas y los del gremio de lienzo, ni los géneros medicinales que según tales reglamentaciones estaban autorizados a vender³¹.

Tan importante como las propias ordenanzas fue sin duda la iniciativa desarrollada por la corporación y la relación que con ella tenían sus integrantes. Capella y Matilla en su estudio sobre los cinco gremios mayores de Madrid afirman que desde la definitiva consolidación de la corporación en el segundo tercio del siglo XVIII sus actividades pueden quedar encuadradas en cinco grupos. Pues bien, además de las de *finés fiscales*³², de las de *carácter financiero o bancario* (giro de letras o apertura de líneas de descuento) o de las que dichos autores definen como *actividades varias* (seguros a la navegación por mar o el fletamento de buques para expediciones y sus retornos), Capella y Matilla se refieren a las actividades *duramente mercantiles* y a los *programas de carácter industrial*.

Las iniciativas institucionales definidas por su carácter mercantil, según dichos autores, estaban orientadas, por una parte, a la defensa de los privilegios comerciales de sus integrantes en el interior peninsular y, por otra, al desarrollo de intercambios entre la metrópoli y las colonias así como con otras economías de Europa y del Norte de Africa, localizando para ello representantes en Cádiz, Barcelona, Londres, México, etc, e interviniendo de esa manera en el comercio general de frutos y efectos nacionales y extranjeros de importación y exportación. Entre las que

³¹ LARRUGA (1787): 138-168

³² Estas, según dichos autores, incluían el encabezamiento de los tributos de la Corona y del Municipio, administración de las Rentas Reales de Madrid y su provincia y ramos agregados, o el arrendamiento de la Renta de Excusado, de la Tesorería del Fondo Vitalicio así como de la negociación de vales reales o de la administración de los fondos para la construcción de la Acequia Imperial de Aragón.

agrupan bajo el término de *programas de carácter industrial*, como ya vimos, se incluyen el arrendamiento de las reales fábricas de Talavera, Valencia y Murcia con sus almacenes, de las fábricas de paños de Brihuega, Cuenca y Ercaray, de la fábrica de holandillas, la de sombreros de San Fernando, etc³³.

Ahora bien, Capella y Matilla no incidieron en uno de los aspectos más significativos relacionados con el papel de *administrador o distribuidor* de la producción de las mencionadas fábricas reales que, como hemos visto, desempeñó la corporación a lo largo del siglo XVIII y especialmente en las últimas décadas del mismo. Así, si bien su intervención en el sector manufacturero se ha venido definiendo como un *compromiso político* puntual con la Corona, es evidente que la rentabilización de la inversión realizada debió incluir la racionalización de la organización administrativa y productiva de los mencionados establecimientos, así como la de la comercialización de su producción, uno de los principales problemas que se han venido asociando a la dinámica de dichos centros³⁴.

En este sentido, una de las opciones a la que podían recurrir era la utilización de sus propios canales de salida, es decir, la actividad de los corresponsales que los cinco gremios tenían establecidos en otras plazas³⁵. Sin embargo, ésta no parece que fuera la única ni probablemente tampoco la de mayor viabilidad, pues, independientemente de las dificultades o ventajas inherentes a esta fórmula, hay que tener presente las posibilidades que tenía la corporación en el propio mercado madrileño a

³³ CAPELLA y MATILLA TASCON (1957): 269-87

³⁴ HELGUERA (1991): 51-87. GONZÁLEZ ENCISO (1994): 75-99. GONZÁLEZ ENCISO (1998): 279-391. SANTOS ISERN (1981): 73-83. ARTOLA (1982b): XIII-XLIII

³⁵ PINTO RODRÍGUEZ (1991): 293-326

través del aprovechamiento de la red mercantil definida por quienes comerciaban en la capital integrados en la misma.

Si, por una parte, las ventajas para los agremiados eran muy notables, pues como miembros del importante sector agremiado del comercio madrileño asumían de manera individual, como accionistas que eran, los compromisos adquiridos de manera institucional y, por tanto, podían beneficiarse del éxito de las operaciones en las que la corporación se involucraba. Por otra, buena parte de ellos acudía a los almacenes de las distintas compañías creadas en el seno de la corporación³⁶, como a los de cualquier otro mayorista, para abastecer sus establecimientos de las mercaderías con las que las reglamentaciones les permitía comerciar, por las condiciones privilegiadas que como integrante de la misma le ofrecía en sus negociaciones³⁷. De esta manera, participaban activamente en la

³⁶ Hemos encontrado 15 ejemplos de otras tantas casas comerciales dedicadas al comercio de lienzo que entre 1769 y 1771 (2 en 1769, 2 en 1770 y el resto en 1771) firmaron compromisos de pago (cartas de obligación) a favor de la Compañía de Comercio del Gremio de Lienzo Nuestra Señora de la Salceda por los géneros que habían adquirido al fiado de los almacenes que dicha compañía tenía en Madrid. Tales transacciones totalizaban la nada despreciable cifra de 1.278.319 reales. De la misma manera, la importancia que tenía el papel de mayorista desempeñado por las compañías al que venimos refiriéndonos queda puesta de manifiesto en las cantidades adeudadas que registraron algunos de los agremiados. Por ejemplo, de las deudas declaradas por Juan González Cacho y José Ortiz de Urbina, que administraban una tienda de paños en compañía, según el inventario realizado en 1777, más de la mitad las debían a la Compañía de Paños. En el inventario de la tienda de lienzo de Manuel Muñoz, realizado con motivo de su boda con María García Ros de Vivar, las cantidades que debía por géneros comprados por adelantado a las compañías de comercio del gremio suponían más del 90% del total de la partida. En las mismas circunstancias, Francisco Javier de Larrinaga, también del comercio de lienzo, declaraba que las dos compañías de comercio del gremio le eran acreedoras de más del 87% del total de lo que debía. En el inventario que realizó de su negocio con motivo de su boda Pedro de Sobrevilla, comerciante del gremio de Drogueros, calculaba que más de las dos terceras partes de las cantidades que adeudaba se las debía a los Directores del Almacén de Drogueros. Ver por ejemplo Prot. 28646; fecha: 7/5/77. Prot. 18798; fol: 391; fecha: 27/4/78. Prot. 19813; fol: 93; fecha: 14/5/68. Prot. 19964, fol: 814; fecha: 25/9/73.

³⁷ Esto último queda perfectamente reflejado en el caso de Antonio Fernández Maná, quien llegó a deber a la Compañía de Comercio de Lienzo Nuestra Señora de la Salceda 188.372 reales tras haber firmado en 1768 una obligación de pago a favor de la compañía en la que se comprometía a pagar 173.967 reales en 4 años aceptando un interés anual del 3% hipotecando no solo sus bienes sino también los principales de las acciones así como las utilidades que de ellas pudieran darse de las negociaciones de los Cinco Gremios Mayores de Madrid, cediéndoles tales utilidades como cuenta y pago de dicha deuda al igual que 45.968 reales que le estaban debiendo por el reinado de Felipe V y otros 15.315 reales de otro crédito contra la Real Hacienda que le había cedido Juan Pérez Cacho. En julio de 1769, Fernández Maná, Domingo González y Orduña y Manuel de Palacio Velarde, estos dos últimos como directores y administradores de la Compañía de

distribución de la producción de las reales fábricas, contribuyendo así a la obtención de beneficios en este tipo de operaciones al mismo tiempo que conseguían una posición inmejorable en el principal mercado del interior peninsular.

Esta relación que acabamos de describir debió marcar de igual manera la funcionalidad de los representantes de los cinco gremios mayores de Madrid fuera de la capital, pues éstos no debieron comprometerse únicamente a distribuir la producción de los centros administrados por la corporación, sino que también debieron constituirse como pieza clave en la canalización de otros que elaborados en las regiones en donde éstos se ubicaban, demandaban desde Madrid los negocios de los agremiados. Sin duda, tales aspectos, sin olvidar las posibilidades asociadas a la actividad de los principales mayoristas de la ciudad, determinaron el origen de los productos que ofertaban de manera mayoritaria los agremiados en sus

Lienzos, otorgaron escritura de contrata particular de sociedad y cesión respectiva de todos los géneros y efectos que tuviere en su tienda para que la compañía se hiciese cobro y reintegrase la mencionada deuda de 177.954 reales que le estaba debiendo que ha ido ascendiendo hasta 180.372 reales sin comprender los intereses vencidos desde fin de junio de 1769 por un máximo de 8 años (todo dependía, según se expresaba en la escritura, del tiempo en el que fuera capaz de devolver la cantidad antes mencionada), quedando la administración, el abastecimiento de géneros y las utilidades de dicha tienda en manos de la mencionada compañía (que nombró para ello a Manuel de Llaguno -quien cobraría parte de los beneficios por dicho trabajo-), obligándose la misma a pagar a Man 12 reales diarios y el alquiler del cuarto que ocupaba (lo que muy bien podía ascender a más de 6.500 reales anuales), siendo que una vez disuelta la compañía se le devolviera la tienda en el mismo estado (valor de lo en ella existente al inicio de la compañía), como así lo hicieron. Las condiciones incluidas en el acuerdo no pueden considerarse traumáticas ni para los acreedores -que se aseguraba el reintegro de la totalidad de lo adeudado y no de una parte de ello como solía suceder- ni para el deudor. Con respecto a este último se puede afirmar que la situación surgida de un acuerdo como el que acabamos de exponer era mucho mejor que la que tuvieron que enfrentar otros comerciantes no agremiados de la ciudad presionados por sus acreedores, o incluso que las que vivían otros miembros del sector con un volumen de operaciones similar al de Fernández Man. En este sentido, hemos podido comprobar al analizar las únicas 25 escrituras de compañías que hemos encontrado en las que se expresaba pormenorizadamente la distribución de utilidades entre los socios (en las que se incluía con bastante frecuencia una cantidad de la que los socios podrían disponer anualmente a cuenta de sus utilidades totales e independientemente de las que eran destinadas a satisfacer las necesidades básicas de la tienda - sueldos de sus empleados- y de los propios socios -alimento, alojamiento, vestido y medicinas-, que salían de los fondos de la misma) que tan sólo en 4 de ellas éstos ingresaban anualmente una cantidad, a deducir de su liquidación final que sobrepasaba la que la compañía le había asignado a su deudor, es decir, 4.388 reales anuales. Prot: 19616; fol: 161; fecha: 21/6/70. Prot: 18811; fol: 368; fecha: 18/3/77

respectivos establecimientos³⁰.

En este sentido, el análisis de los 18 inventarios de tiendas administradas por los comerciantes miembros del gremio de lienzo que hemos encontrado apunta hacia el predominio de menos de 20 productos (casi una décima parte de los que se incluían en las reglamentaciones) que representaban el 76% del valor total de los productos por ellos almacenados. Entre éstos hay que incluir: muselinas, diversas variedades de lienzo (holandas, hamburgos, lorenzanas, viveros, coruñas y otros lienzo caseros), pañuelos, cotonadas, cotonias, trues, cambrayes, vueltas, terlices, mantelerías, creas, bocadillos, lienzo pintados, cuties y

CUADRO III.1
VALOR Y VOLUMEN DE LAS MERCANCIAS OFERTADAS POR LOS
COMERCIANTES DEL GREMIO DE LIENZO DE MADRID SEGUN SU
PROCEDENCIA.

PROCEDENCIA	VALOR (reales)	VALOR (porcentaje)
España	1.252.791	59'1
Países Bajos	204.189	9'6
Alemania	200.940	9'5
Francia	273.105	12'9
Italia	25.808	1'2
Confuso	162.843	7'7
TOTAL	2.119.596	100'0

Fuentes: A.H.P.M. Prot. 20555, fol: 368; fecha: 13/5/89. Prot. 20115, fol: 101; fecha: 3/12/69. Prot: 19814, fol: 179; fecha: 25/10/72. Prot: 18798, fol: 391; fecha: 27/4/70. Prot: 19616, fol: 27; fecha: 6/2/70. Prot: 19109, fol: 533; fecha: 23/9/69. Prot: 18322, fol: 93; fecha: 15/1/68. Prot: 18925, fecha: 18/5/69. Prot: 18811, fol: 368; fecha: 10/3/77. Prot: 19813, fol: 93 fecha: 14/5/68. Prot: 19813, fol: 21 fecha: 23/2/68. Prot: 22704, fol: 336. fecha: 22/1/95. Prot: 17904; fecha: diciembre de 1766. Prot: 20115; fol: 17; fecha: 5/4/70. Prot: 20420; fol: 41; fecha: 5/5/67. Prot: 21086; fol: 819; fecha: 3/10/92. Prot: 21074; fol: 57; fecha: 31/1/1080. Prot: 19973, fol: 273; fecha: 29/4/87

³⁰ Ver SAAVEDRA (1983): 13-132. CARMONA BADIA (1990): 75-83

angulemas.

Como se puede apreciar en el cuadro III.1, los productos elaborados en España eran mayoritarios, destacando en este capítulo las muselinas, los lienzos caseros (viveros, coruñas, santiagos o lorenzanas) procedentes de Galicia³⁹, los pañuelos, las cotonadas catalanas, y las vueltas, encajes o lienzos pintados, procedentes también del Principado. Francia aportaba a la oferta fundamentalmente trues, pontivís, cambrayes y cambrayones, bretañas, terlices y angulemas. De Alemania (y Hamburgo como principal centro de donde procedían) se importaban cotonias, creas, bocadillos y cuties. De Italia (básicamente de Génova) cuties, cotonias y lienzos caseros, y de los Países Bajos holandas, lienzos caseros, algunos terlices, cuties y mantelerías⁴⁰.

Del análisis de los 11 inventarios de los negocios propiedad de miembros del gremio de paños que se han localizado también se deduce una notable especialización en torno a un número muy reducido de artículos. Estos eran fundamentalmente los paños, desde dieciochenos hasta treintaiseisenos, los camelotes, los barraganes, las sargas, los medios carros, las bayetas y las estameñas, que en conjunto sumaban más de las dos terceras partes del volumen y más de las tres cuartas partes del valor de las mercaderías ofertadas en sus tiendas.

³⁹ La llegada a la ciudad de estos productos gallegos por lo que se ha podido comprobar no es un hecho característico de este período pues al parecer ya en el siglo XVII los lienzos gallegos eran comercializados en ciudades castellanas. SAAVEDRA (1983): 113-132. CARMONA BADIA (1998): 75-83

⁴⁰ Para realizar el recuento de las mercaderías en función de su lugar de origen nos hemos basado en la información incluida en los inventarios (en algunos la mayor parte de las mercancías están definidas por su procedencia), en lo que las reglamentaciones gremiales imponían al respecto, incluidas en LARRUGA (1787), así como lo que se señala en otras fuentes secundarias en las que se hace referencia al origen de los géneros comercializados en otras plazas españolas. STEIN (1989): 219-288. EIRAS ROEL (1981): 521-564.

CUADRO III.2
VALOR Y VOLUMEN DE LAS MERCADURIAS OFERTADAS POR LOS COMERCIANTES DEL
GRENIO DE PAÑOS DE MADRID SEGUN SU PROCEDENCIA.

PROCEDENCIA	VALOR (reales)	VALOR (porcentaje)	VOLUMEN (varas)	VOLUMEN (porcentaje)
España	664.487	43'9	23.561 y 1/3	33'1
Inglaterra	466.898'5	30'8	32.854 y 2/3	46'1
Francia	384.717	20'0	11.577 y 2/3	16'3
Países Bajos	81.827'5	5'3	3.183	4'5
TOTAL	1.516.338	100'0	71.176 y 2/3	100'0

Fuentes: A.H.P.M. Prot: 28487; fol: 233; fecha: 18/18/72. Prot: 17599; fol: 308; fecha: 28/6/73. Prot: 19965; fol: 242; fecha: 2/8/74. Prot: 20646; fecha: 7/5/77. Prot: 21438; fol: 158; fecha: 19/2/89. Prot: 21489; fol: 158; fecha: 6/5/90. Prot: 21489; fol: 176; fecha: 6/5/90. Prot: 21109; fol: 586; fecha: 23/9/91. Prot: 21392; fol: 1317; fecha: 31/12/96. Prot: 20563. fol. 441; fecha: 28/2/95. Prot: 21896; fol: 3; fecha: 18/1/99.

Según se puede apreciar en el cuadro III.2, en función del valor de los géneros, España era el país de origen de la mayor parte de los que aparecen registrados en los inventarios analizados⁴¹, siendo predominantes, por su origen geográfico, los paños procedentes de las Reales Fábricas de San Fernando, Guadalajara, Brihuega, Alcoy y Ezcaray, así como los que llegaban desde Cuenca, Teruel, Onteniente, La Rioja, Segovia, Ajofrín y los que se importaban desde Cataluña (sobre todo Tarrasa, pero también Barcelona, Reus e Igualada)⁴². Por su calidad, aunque hemos encontrado desde dieciochenos a treintaseisenos, son más abundantes los primeros -elaborados fundamentalmente en Alcoy-, los veinticuatroenos y los veintiseisenos. El valor de los paños elaborados en territorio peninsular sobrepasaba el medio millón de reales, prácticamente

⁴¹ En este sentido los datos que se desprenden de los inventarios analizados parecen contradecir, al menos en el caso del principal mercado peninsular a finales del siglo XVIII, a quienes afirman que el mercado español "nunca pudo nacionalizarse" a lo largo de la mencionada centuria. GONZALEZ ENCISO (1983): 147-170

⁴² La producción de paños catalana procedía de la zona en la que TORRAS (1984): 113-127, localiza la producción de tejidos de calidad media y alta.

las tres cuartas partes de la oferta de dicha mercadería, y el volumen se aproximaba a las 13.500 varas, más del 80% del total.

Tras los paños, los géneros de origen español que aparecen en mayor medida en la documentación antes mencionada son los barraganes, en competencia directa con los de origen inglés, procedentes fundamentalmente de la Fábrica de Guadalajara, de Cuenca y Valencia, aproximándose a un valor de 30.000 reales y un volumen superior a las 2.000 varas (más de la tercera parte del total ofertado); las estameñas, más de la mitad de las que aparecen en los inventarios eran de origen español (sumando más de 22.000 reales y casi 3.000 varas), procediendo básicamente de Barcelona, y las bayetas, que suponían más de la tercera parte del valor y casi la mitad del volumen total de este textil almacenado en estas tiendas, siendo importadas mayoritariamente de Aragón y en menor medida de la Rioja y León.

El segundo país mejor representado en lo que hace a la procedencia de los géneros incluidos en los inventarios analizados es Inglaterra. Los camelotes eran los productos de origen inglés que con mayor frecuencia hemos encontrado (casi 80.000 reales y algo menos de 4.000 varas: algo más de la tercera parte del total de este producto). Tras ellos, las sargas, más de las dos terceras partes eran de origen inglés (lo que supone más de 58.000 reales y algo menos de 6.700 varas), los paños, menos de la décima parte era de este origen (casi 60.000 reales y 1.200 varas), y los barraganes, más de la mitad del total comercializado en estas tiendas (cerca de los 50.000 reales y más de 3.000 varas). De Francia procedían fundamentalmente los camelotes, más de la mitad de la oferta de los establecimientos aquí analizados procedían de allí (con más de 110.000 reales y por encima de las 5.100 varas), los paños (aunque su valor superaba a los ingleses situándose por encima de los 70.000 reales, su volumen era menor que en el caso inglés con algo más de 1.000 varas), y los

tripes, siendo más de la mitad de origen francés (con un valor de más de 20.000 reales y un volumen que casi alcanzaba las 1.000 varas). Entre los géneros holandeses destacan los medios carros (casi las dos terceras partes de los que circularon entre las mercancías de las tiendas analizadas era de este origen: más de 40.000 reales y alrededor de 1.500 varas).

Entre los comerciantes matriculados en el gremio de sedas, según se ha podido deducir de los 11 inventarios de tienda que se han encontrado, las mercancías ofertadas tan sólo suponían la cuarta parte de las que les era permitido distribuir. De hecho, en dichos registros el 80% del valor total de las mercaderías puestas a la venta correspondían a lo que se había contabilizado para una gama de 16 productos, destacando entre ellos los tafetanes, rasos, gusanillos, escamillas, delicias y damasinas, grodetures, moeres, encajes y terciopelos, que sumaban prácticamente las dos terceras partes del total inventariado.

Como se puede apreciar en el cuadro III.3, hemos tenido notables problemas para poder localizar la procedencia de casi una cuarta parte de los productos incluidos en dichos inventarios. Es muy posible que tal indefinición influya sobre todo en las cifras de productos importados de Francia e Italia, que, según esto, debía ser algo superior a lo aquí señalado. En cualquier caso, las mercaderías de origen español parecen ser las que en mayor medida vendían los comerciantes del gremio de sedas de Madrid. Los tafetanes de Valencia, Requena y de la Nueva Fábrica, que en total hemos calculado estarían representados en la muestra por un valor de casi 200.000 reales y un volumen de casi 16.000 varas, los rasos de Valencia y Talavera, para los que hemos calculado un valor de más de 150.000 reales y un volumen de casi 8.000 varas, y los moeres de Valencia y Talavera, con casi 125.000 reales y 3.500 varas, son los productos y lugares de donde procedían más destacados. En menor medida hemos podido

encontrar la aportación de otros centros de producción como Toledo, de donde se importaban algunas medias, hermosillas o tapices.

Tan sólo Francia aparece como competidor de los productores españoles. En algunos casos los productos de origen francés llegaron a suponer un notable porcentaje de la oferta de cierto tipo de textiles que parece tuvieron una importante salida a través de las tiendas de los comerciantes a los que nos venimos refiriendo. Entre ellos habría que destacar los encajes (de allí procedían la práctica totalidad de los que hemos encontrado valorados en más de 100.000 reales), o las telas de oro y plata (sin competencia alguna alcanzando un valor de casi 70.000 reales y un volumen de más de 500 varas).

CUADRO III.3
VALOR Y VOLUMEN DE LAS MERCANCIAS OFERTADAS POR LOS
COMERCIANTES DEL GRENIO DE SEDAS DE MADRID SEGUN SU
PROCEDENCIA.

PROCEDENCIA	VALOR (reales)	VALOR (porcentaje)
España	1.013.111	50'2
Países Bajos	2.805	0'2
Alemania	33	0'0
Francia	494.204	24'5
Italia	14.618	0'7
Confuso	491.662	24'4
TOTAL	2.021.368	100'0

Fuentes: A.H.P.M. Prot. 22352; fol: 99; fecha: 8/5/88. Prot. 19823; fol: 256; fecha: 1/2/66. Prot. 19112; fol: 88; fecha: 16/6/74. Prot. 19112; fol: 157; fecha: 9/11/74. Prot. 19824; fol: 673; fecha: 1794. Prot. 19868; fol: 768; fecha: 10/1/66. Prot. 22330; fol: 72; fecha: 30/9/98. Prot: 20377; fol: 86; fecha: 15/4/86. Prot: 20554; fol: 265; fecha: 16/4/84. Prot: 21109; fol: 424; fecha: 18/6/91. Prot: 21077; fol: 266; fecha: 14/6/85.

Entre los 13 inventarios de tiendas propiedad de comerciantes del gremio de joyería destaca, en primer lugar, la gran variedad de géneros que este sector del comercio agremiado de la ciudad ponía a la venta en sus almacenes. Así, a diferencia de lo que se ha visto anteriormente en relación a los gremios de paños, lienzo y sedas, en este caso, los 10 productos que con mayor frecuencia aparecen en la muestra representan la mitad del valor total calculado, mientras que la otra mitad se reparte entre otros 235 productos diferentes. En segundo lugar, hay que subrayar las notables diferencias que hemos podido apreciar en la naturaleza de los mismos. En este sentido, se podría hablar de tres grupos de mercancías. Por una parte, los textiles, entre los que incluimos prendas acabadas, como medias, cortes de vestidos, chalecos, pañuelos, sombreros, mantillas o delantales, productos semielaborados, como encajes, blondas o colonias, o primarios, como el lino, algodón o, sobre todo, seda, y que en su totalidad representan aproximadamente el 80% del valor total de los inventarios analizados. Por otra, los géneros de quincallería, como tijeras, cuchillos, tornillos, martillos, hebillas, alfileres o clavos, y las joyas (piedras, collares, sortijas, aderezos, medallones...), sumando entre ambas algo más del 10%, y, por último, un cuarto grupo en el que se incluía un conjunto de mercaderías difícilmente englobables en cualquiera de los anteriores y que, además, quedaría marcado por su gran heterogeneidad: desde productos agrarios o especias hasta rosarios, catecismos, cabos de olor para el pelo, narices de máscara o caretas, cajas o abanicos (en notable número estos dos últimos).

Como se puede apreciar en el cuadro III.4 y sin olvidar el elevado número de mercaderías de las que no hemos podido precisar su origen, son los productos de origen español los que en mayor medida eran vendidos por

CUADRO III.4
VALOR DE LAS MERCANCIAS OFERTADAS POR LOS COMERCIANTES
DEL GRENIO DE JOYERIA DE MADRID SEGUN SU PROCEDENCIA.

PROCEDENCIA	VALOR (reales)	VALOR (porcentaje)
España	382.437	39'8
Países Bajos	2.678	0'3
Alemania	9.196	0'9
Francia	176.646	18'1
Italia	15.485	1'6
Inglaterra	32.713'5	3'3
Confuso	368.952	36'8
TOTAL	988.027'5	100'0

Fuentes: A.H.P.M. Prot. 19020; fol: 732; fecha: 23/7/70. Prot: 21487; fol: 179; fecha: 14/6/88. Prot. 20374; fol: 888; fecha: 26/2/85. Prot. 19599; fol: 425; fecha: 29/9/67. Prot. 19966; fol: 583; fecha: 17/5/77. Prot. 19954; fol: 241; fecha: 28/3/95. Prot: 21922; fol: 92; fecha: 27/9/86. Prot. 22330; fol: 72; fecha: 30/9/98. Prot: 19479; fol: 161; fecha: 26/6/67. Prot: 17902; fol: 427; fecha: 9/6/66. Prot: 19020; fol: 252; fecha: 6/2/69. fol: 112; fecha: 15/2/66. Prot: 21415; fol: 192; fecha: 16/6/94

los propietarios de estos negocios. Destacan en este sentido las medias, fundamentalmente de seda, los cortes de vestido, el raso, los pañuelos, guantes y sombreros de fabricación española. Por regiones, hay que subrayar la importancia de los productos de seda elaborados en Toledo, Talavera, Valencia, Barcelona y Madrid. Además hemos comprobado que se estaban comercializando no sólo, aunque mayoritariamente, la producción de sombreros de la Real Fábrica de San Fernando, sino también los que se importaban de Barcelona, León o Galicia. De esta última región también se importaba hilo, al igual que de Córdoba o León. El papel fabricado en España procedía de Barcelona y de Aragón. Por último, y a la espera de la

recapitulación que haremos en el último capítulo de la presente parte, diremos que otros textiles procedían de Burgos (medias), Valladolid (cofias), Sevilla (sedas) y Orihuela (cajas).

Tras los productos elaborados en España, los que procedían de Francia eran los más abundantes en las tiendas de los comerciantes del gremio de joyería madrileño. Las mercaderías de origen francés que con mayor frecuencia hemos encontrado en los inventarios analizados han sido los abanicos, las medias, blondas y pañuelos si no tenemos en cuenta los paños de lujo que uno de ellos curiosamente (ya que era producto a comercializar por los comerciantes de paños) declaraba tener a la venta en su almacén. A pesar de que la mayor parte de las joyas inventariadas eran de origen francés, éstas tampoco eran por su valor mayoritarias en el grupo de mercancías importadas de Francia. Entre los géneros elaborados en Inglaterra predominan los abanicos, las medias, los botones, las cintas y las cajas. Viajaban desde Italia sobre todo tafetanes, pañuelos y gasas. De Alemania cajas, cuchillos y bastones, y de los Países Bajos encajes.

Pese a la variedad especificada en las correspondientes ordenanzas a la que nos hemos referido anteriormente, el análisis de los 19 inventarios de tiendas pertenecientes a comerciantes integrantes del gremio de droguería, mercería y especiería encontrados en el Archivo de Protocolos, demuestra una reducida variedad en las mercancías ofertadas por los mismos. De hecho, el total de los que hemos encontrado no equivale ni a la tercera parte de los que se mencionaban en la reglamentación. Pero más importante que esto, el valor de 21 de ellos supone el 89 por ciento del total contabilizado. La mayor parte de los géneros puestos a la venta en los establecimientos a los que nos estamos refiriendo eran textiles, predominando los de seda. Tan sólo una cuarta parte de los 21 productos más vendidos no tenían tal naturaleza. Entre estos últimos destacan el cacao,

el azúcar, el chocolate, el papel, las hebillas, los libros y las cartillas. Entre los textiles predominan los no elaborados, fundamentalmente la seda en bruto y el hilo. El valor de estos dos últimos supone más del 40 por ciento del total y casi las dos terceras partes de las mercancías de origen español puestas a la venta por los mismos. Aparte de la seda y el hilo, entre los textiles hay que destacar las colonias y medias colonias, fundamentalmente de origen español y en competencia con las de origen francés, los galones, predominantemente franceses y españoles, o las medias, también de origen español básicamente.

Por la información que tenemos, los productos de origen inglés más abundantes eran los botones. Procedentes de Francia llegaban predominantemente los galones, las colonias y medias colonias y, como ya se ha comentado, el hilo y las cintas. De los Países Bajos se importaba fundamentalmente hilo y botones, además de canela. De Italia botones, papel, hiladillo, puntillas y listones, mientras que de Portugal tan sólo hemos encontrado un escaso volumen de hilo. En conjunto, como se puede apreciar en el cuadro III.5, a pesar de que en un elevado número de casos no hemos podido precisar su origen, la mayor parte de las mercaderías comercializadas en las tiendas de estos agremiados estaban elaborados en la península, concretamente más de las dos terceras partes del total. Como ya hemos dicho, entre los productos españoles destacaba la seda valenciana y murciana, así como el hilo procedente tanto de Andalucía (predominantemente Córdoba), como de Galicia o Castilla (León), habiendo contabilizado también aunque en menor medida semielaborados o productos terminados de seda procedentes de Valencia, Toledo, Talavera o incluso adquiridos en Madrid.

En definitiva, teniendo presente lo que se ha venido señalando acerca de las tiendas de los comerciantes agremiados y lo apuntado sobre lo que el

CUADRO III.5
VALOR DE LAS MERCANCIAS OFERTADAS POR LOS COMERCIANTES
DEL GREMIO DE DROGUERIA, ESPECIERIA Y MERCERIA DE
MADRID SEGUN SU PROCEDENCIA.

PROCEDENCIA	VALOR (reales)	VALOR (porcentaje)
España	1.279.983'5	69'4
Países Bajos	28.668'5	1'5
Alemania	5.617	0'3
Francia	138.458	7'1
Italia	36.368	2'0
Inglaterra	48.916'5	2'2
Portugal	111	0'0
Confuso	322.367'5	17'5
TOTAL	1.844.418	100'0

Fuentes: A.H.P.M. Prot: 17587; fol: 724; fecha: 8/10/1766. Prot: 17962; fol: 20; fecha: 9/1/68. Prot: 18795; fol: 13; fecha: 28/1/68. Prot: 18925; fol: 1; fecha: 31/12/68. Prot: 18925; fol: 219; fecha: 4/2/69. Prot: 19962; fol: 428; fecha: 4/2/69. Prot: 20366; fol: 294; fecha: 27/9/70. Prot: 20487; fol: 355; fecha: 23/6/73. Prot: 19964; fol: 814; fecha: 25/9/73. Prot: 19964; fol: 851; fecha: 7/10/73. Prot: 19601; fol: 362; fecha: 23/11/73. Prot: 19967; fol: 120; fecha: 30/3/78. Prot: 19967; fol: 677; fecha: 29/4/79. Prot: 19973; fol: 287; fecha: 29/4/87. Prot: 19973; fol: 317; fecha: 10/5/87. Prot: 20562; fol: 435; fecha: 28/5/88. Prot: 21659; fol: 523; fecha: 19/4/90. Prot: 22704; fol: 329; fecha: 22/1/95. Prot: 20988; fol: 300; fecha: 1/4/97.

volumen de los negocios de cada uno de los gremios suponía en el sector en su conjunto, se ha elaborado el cuadro III.6. En el mismo se puede apreciar el predominio de los productos de origen español, siendo que la mayor parte de éstos eran textiles de seda procedentes de las principales fábricas valencianas, castellanas (de Toledo y Talavera de la Reina) y catalanas, aunque también llegaban a la ciudad productos derivados del lino desde

Galicia, o de la lana desde los centros de producción catalanes o castellanos.

CUADRO III.6
PROCEDENCIA DE LAS MERCANCIAS OFERTADAS POR LOS
COMERCIANTES AGRENIADOS MADRILEÑOS A FINALES DEL SIGLO
XVIII (en porcentajes).

PROCEDENCIA	TOTAL
España	60
Países Bajos	3
Alemania	2
Francia	14
Italia	1
Inglaterra	4
Portugal	0
Confuso	16
Total	100

Fuentes: A.H.P.M.

No obstante, las cifras incluidas en dicho cuadro no pueden ser consideradas representativas de la oferta del sector mercantil de la ciudad en su conjunto, pues no se han contabilizado las mercancías que eran distribuidas por *mayoristas*, comerciantes de géneros catalanes y por los miembros del gremio de droguería, especiería y mercería que se especializaron en la distribución de especias y *géneros medicinales*. A pesar de esto último, son lo suficientemente significativas para entender que la demanda madrileña vinculaba la economía de la ciudad con los principales centros de producción de otras regiones peninsulares a diferencia de lo que hasta ahora se había venido señalando. A partir de la

información con la que se han realizado los cálculos aquí presentados es imposible saber qué significación pudo llegar a tener el consumo madrileño para tales centros, pero lo que es indudable es que a finales del siglo XVIII Madrid se manifestaba como un mercado abierto para la producción peninsular.

CAPITULO IV
LA INICIATIVA DE LOS COMERCIANTES DE MADRID EN
OTROS SECTORES ECONOMICOS Y OTRAS PLAZAS
MERCANTILES.

En los capítulos anteriores nos hemos referido tanto al ordenamiento del sector mercantil de la ciudad en relación al valor de los establecimientos que sus integrantes administraban, como a la estructura de los propios negocios en función de la forma en que distribuían el caudal entre las diferentes partidas que lo constituían. En las siguientes páginas vamos a tratar de acercarnos a su intervención en otros ámbitos de la economía de la ciudad y de otros mercados peninsulares. De alguna manera lo que pretendemos con ello es, por una parte, confirmar si el comerciante madrileño respondía al modelo prototípico que, según la historiografía, actuaba en otros lugares de España durante el Antiguo Régimen y que quedaba caracterizado, como señala Martínez Shaw, por su *polivalencia* en el desarrollo de sus actividades económicas¹. Y, por otra, calibrar las

¹ Según este mismo autor, hasta que la expansión económica acabó por imponer la especialización condicionando el desarrollo paralelo de distintas actividades, estos agentes económicos podían dedicarse a realizar intercambios, suscribir asientos con los poderes públicos, a operar con instrumentos financieros

repercusiones de su iniciativa. Para ello, como podremos comprobar más adelante, ha sido esencial la información contenida en los inventarios de sus bienes que protocolizaron así como en los poderes que firmaron ante notario.

1.- La iniciativa de los comerciantes madrileños en otros sectores de la economía peninsular

A partir del análisis realizado sobre las escrituras antes mencionadas, hemos podido constatar por ejemplo que la contabilización de propiedades inmobiliarias entre los bienes de los comerciantes madrileños se hace más frecuente cuanto mayor es el valor de los establecimientos que éstos administraban. De tal manera que si entre los miembros del sector cuyas tiendas no superaban los trescientos mil reales, es decir, los de menor capacidad económica, tan sólo uno de cada diez declaraba poseerlos, uno de cada tres de entre los que tenían negocios valorados entre trescientos mil y un millón de reales manifestaban ser propietarios de bienes inmuebles, siendo que, por último, tal proporción llegaba a ser de dos de cada tres entre los más poderosos mercaderes de la ciudad².

de tráfico, a las actividades puramente financieras, a la construcción de armamento naval, a las inversiones productivas y a otros tipos de especulaciones con mercancías o con dinero, teniendo en cuenta que no todas eran desarrolladas por todos los comerciantes, aunque la regla era el comerciante polifacético. MARTINEZ SHAW (1991): 15-32

² Tal tendencia a la potenciación con el enriquecimiento también se puede apreciar en otros sectores mercantiles peninsulares. Ver, por ejemplo, el caso valenciano en FRANCH BENAVENT (1989): 253-281. Tales comportamientos divergen de lo que otros investigadores parecen haber encontrado con respecto a comerciantes de otras plazas peninsulares. Ver por ejemplo PEREZ PICAZO (1988): 121-152. Por último, hay que referirse a la hipótesis de ALONSO ALVAREZ (1988): 117-128, quien relaciona la introducción de la burguesía gallega en el mercado de la tierra con la pérdida de la posición ventajosa que el sector había tenido antes de la promulgación de la ley de libre comercio y de la prohibición del repartimiento entre los funcionarios locales americanos.

En el cuadro IV.1.1 se puede apreciar que la mayoría de las propiedades inmobiliarias sobre las que tenemos información no estaban valoradas en más de cincuenta mil reales. Su valor medio era de casi cincuenta y nueve mil reales, lo que supone una cifra considerable. No obstante, si excluyéramos de la muestra las que superaban los cien mil reales (una de cada cinco), probablemente nos estaríamos acercando a las dimensiones que en realidad tenían para la mayor parte de los mercaderes madrileños. En este caso el índice medio descendería a algo más de veintiún mil quinientos reales. No hay que olvidar tampoco que para algunos de los

CUADRO IV.1.1
VALOR DE LAS PROPIEDADES INMOBILIARIAS
DEL SECTOR MERCANTIL MADRILEÑO A
FINALES DEL SIGLO XVIII.

VALOR (reales)	NUMERO DE COMERCIANTES
Menos de 1.000	1
Entre 1.001 y 5.000	4
Entre 5.001 y 15.000	4
Entre 15.001 y 30.000	4
Entre 30.001 y 50.000	4
Entre 50.001 y 100.000	2
Más de 100.001	5
Total	24

Fuentes: A.H.P.M.

comerciantes, el valor total de sus posesiones, como ya dijimos, era la suma de lo que suponían varias propiedades de reducido tamaño³. Por último, es importante señalar que en relación al volumen de capital

³ Ver nota 12 en este capítulo

invertido en sus negocios, las propiedades inmobiliarias no llegaba nunca a superar el diez por ciento del mismo.

Hasta qué punto la descripción anterior hay que considerarla como una consecuencia de la iniciativa de los propios comerciantes que a partir de cierto nivel de acumulación se decidieron por invertir en la compra de tierras o en la adquisición de bienes inmuebles en Madrid ampliando de ese modo sus ámbitos de actuación económica es una cuestión a la que es necesario responder⁴. En este sentido, dos aspectos destacan sobre el resto de los contenidos de la documentación consultada. Por una parte, el que la mayor parte de las propiedades se localizaran en las regiones de donde procedían y, por otra, la afirmación que algunos realizaban justificando su posesión como consecuencia de haberlas heredado de sus respectivas familias⁵, que con escasa frecuencia las aseguraban mediante la fundación de vínculos⁶, o de las de sus esposas⁷. Todo ello parece confirmar que en un elevado número de ocasiones su posesión no requirió de inversión de capital alguna, ni fue consecuencia, excepto quizás en el caso de las que se derivaban de los contratos matrimoniales, de una estrategia predeterminada que tuviera como objetivo dotar a la casa comercial de una mayor estabilidad a partir de cierta diversificación en los ámbitos

⁴ La introducción en el mercado inmobiliario y la integración en el sector rentista fue, por ejemplo, un proceso que siguieron los comerciantes gallegos que se dedicaron a la distribución al mayorero del lino importado en las últimas décadas del siglo. Ver CARMONA (1984): 35-50, y CARMONA (1990).

⁵ Ver por ejemplo Not: 19643; fol: 75; fecha: 29/4/93. Not: 22363; fol: 289; fecha: 12/6/97. Not: 20991; fol: 341; fecha: 14/11/98. Not: 18924; fecha: 22/7/67. Not: 22384; fol: 128; fecha: 4/7/91.

⁶ Este debió ser el caso de José de la Azuela, comerciante de paños, quien concedió poder a su esposa para que se interesara por el "mayorazgo" que por herencia "entrar á" a poseer en la villa de Biergol del Real Valle del Mena. Prot: 18759; fecha: 9/8/68

⁷ En este caso, por la procedencia de las esposas de los comerciantes, con frecuencia las propiedades estaban situadas tanto en el Norte como en las regiones del centro peninsular (ver cuadro I del capítulo I). Ver por ejemplo Not: 19532; fol: 6; fecha: 28/1/68. Not: 19109; fol: 176; fecha: 31/3/67. Not: 18818; fol: 462; fecha: 10/11/28. Prot: 18759; fecha: 9/8/68. Prot: 20256; fecha: 1/7/82

económicos en los que movilizar el capital como sucedió en otras plazas de la capital¹⁹.

Tal interpretación no se contradice con lo que se ha afirmado acerca de la distribución de la propiedad entre los diferentes sectores del comercio madrileño, pues si el desempeño durante un período más o menos extenso de las actividades mercantiles en Madrid concedía la oportunidad de poder acumular cierto volumen de capital, que podía derivar en la inversión de parte de él en otros sectores económicos, no lo es menos el que con el paso del tiempo se produjera de forma natural la sucesión generacional y con ello la posibilidad de heredar bienes de parientes localizados en sus respectivos lugares de origen. Lógicamente, en estos casos, el valor de los mismos estaba estrechamente relacionado con el poder y la significación de las familias en sus respectivos contextos sociales.

Además de la importancia que tuvieron los medios de transmisión hereditarios como forma de acceso a la propiedad, como acabamos de ver, ésta también pudo derivarse indirectamente, al igual que sucedía con otros comerciantes que operaban en otras plazas peninsulares²⁰, sobre todo entre los *agremiados* y *mayoristas* madrileños, del desarrollo de sus actividades, ya fueran comerciales o financieras, en otros mercados de la península, pues la mayor parte de éstas estuvieron condicionadas por la fórmula de *pago aplazado* y la hipoteca de bienes²¹ por parte de sus clientes como

¹⁹ Ver nota 1

²⁰ EIRAS ROEL (1981): 521-564

²¹ Por ejemplo, José Hickey, comerciante mayorista de Madrid, declaraba que Juan de Beredo, de San Juan de Beredo, jurisdicción de la villa de Castro de Candelas, le debía por cuenta de géneros 6.326 reales 11 maravedís, y para su pago había hipotecado varias de sus propiedades al no haber otro modo de pagarlas. Otorgaba poder a Blas Álvarez, natural de Santa María de Castredo, obispado de Orense y residente en la villa de Piedrabuena, en la Mancha, para que solicitase la venta de tales propiedades. Prot. 19532, 6.-28/1/68.

medio de asegurar los compromisos adquiridos¹¹. De esta manera llegaron a tener en sus manos tierras o casas normalmente de muy escaso valor y geográficamente muy dispersas¹².

Sólo una minoría de comerciantes madrileños, en definitiva, fueron los que se decidieron a invertir parte de su capital en la adquisición de tierras o casas. Entre ellos figuraban algunos de los más poderosos cambistas, mayoristas y agremiados madrileños, sobre todo aquéllos que se introdujeron en el comercio de lana, quienes optaron por la compra de tierras más o menos alejadas de Madrid en relación directa con sus operaciones en dicho mercado lanero¹³. En muy pocas ocasiones parece que la especulación fuera el motivo que les movió a realizar este tipo de operaciones¹⁴. Integrados en el grupo minoritario al que nos venimos

¹¹ De hecho, este tipo de operaciones generaron, de manera indirecta, a través del seguro establecido para su pago, la intervención en otros sectores de la economía peninsular, lo que de alguna manera nos pone en contacto con las estrategias inversionistas que, como hemos visto con anterioridad, eran desarrolladas por los integrantes del sector, según se ha venido señalando. Frutos de Albaro Benito, por ejemplo, concedió poder a Casón Hermanos Sobrino y Compañía, comerciantes de Lorca, para que pudieran ceder, negociar o vender el permiso de extraer 8.000 quintales de barrilla libre de derechos que le había "cedido", muy probablemente por el impago de un crédito, Cristóbal Cladera. Por su parte, Francisco Cabarrús hacía lo propio para conseguir la compra de una hacienda en Valencia, empleando para ello lo que le adeudaba el comerciante valenciano antiguo propietario de la misma. Prot: 28135; fol: 197; fecha: 17/8/80. Prot: 28996; fol: 58; fecha: 30/1/1881. Prot: 28135; fol: 197; fecha: 17/8/80.

¹² Hemos comprobado que la adquisición de tierras y casas como producto de su hipoteca aparece con mayor frecuencia en la región valenciano-murciana y en Castilla la Mancha, siendo en el primer caso más frecuente que las propiedades inmobiliarias fueran casas y en el segundo tierras.

¹³ Hemos confirmado el interés de Frutos de Albaro Benito, de quien ya hemos apuntado sus actividades en el ámbito del mercado de lanas, por la compra de una dehesa en Córdoba y unas casas en Ávila situadas en el Campillo, así como las del Convento de Monjas de la Encarnación y las del Conde de las Encinas. Entre estos comerciantes, no debió ser muy frecuente la propiedad de extensos rebaños de ganado. Tan sólo hemos podido comprobarlo en el caso de Santiago Merino y Manuel de Lumbreras, prios que, aparte de estar integrados en el gremio de joyería, participaban en el comercio de lanas. Prot: 28996; fol: 288; fecha: 1/5/1881. Prot: 28996; fol: 18; fecha: 7/1/1881. Prot: 19596; fol: 314; fecha: 11/8/80. Prot: 19816; fol: 169; fecha: 23/12/81.

¹⁴ En la documentación notarial hemos encontrado una casa de cambios interesada en el mercado de tierra, en este caso en Andalucía. Su iniciativa podrá ser calificada como "especulativa": Iapater y Aguilar en noviembre de 1783 concedían poder para que en su nombre adquirieran una propiedad en Puerto de Santa María, de la que en 1789, por lo apuntado en otra escritura del mismo tipo, querían desprenderse. Prot: 28965; fol: 686; fecha: 25/11/83. Prot: 28971; fol: 415; fecha: 1/12/88.

refiriendo estaban quienes al final de sus vidas dispusieron la vinculación de sus propiedades a través del establecimiento de *mayorazgos*: tan sólo hemos encontrado cuatro casos¹³.

Desde esta misma perspectiva, es decir, el escaso interés por intervenir en el mercado de la propiedad mostrado por los comerciantes madrileños¹⁴, hay que interpretar el hecho de que la mayor parte de ellos, incluidos algunos de aquéllos cuyos negocios rondaban el millón de reales de capital, no sólo no se decidieran a invertir en propiedades inmobiliarias en la ciudad¹⁵, en un momento en el que la rentabilidad de este tipo de operaciones parece indudable teniendo presente el crecimiento demográfico que Madrid experimentó durante el período¹⁶, sino que además desarrollaban sus actividades mercantiles así como el resto de su vida en

¹³ Estos eran Francisco de Bringas, comerciante del gremio de paños, Manuel de la Dehesa, comerciante de lienzos, Juan Antonio de los Heros, comerciante del gremio de droguería, especiería y mercería, y Manuel Saez de Ildua, comerciante del gremio de sedas. A sus propiedades sólo se añadían alguna cantidad en dinero en metálico. De entre todos ellos destaca por su peculiaridad la fundación realizada por Manuel de la Dehesa, quien mandó establecer a su muerte un vínculo con los 300.000 reales que tenía impuestos en la Diputación de los Cinco Gremios Mayores al 3%. Prot: 17175; fol: 12; fecha: 11/1/68. Prot: 18946; fol: 193; fecha: 15/6/78. Prot: 18917; fol: 67; fecha: 16/1/80. Prot: 19824; fol: 960; fecha: 28/12/76.

¹⁴ Las diferencias son muy notables en este sentido con respecto a otros sectores mercantiles peninsulares. Ver FERNANDEZ MAYO (1991): 55-62

¹⁵ El dinero que invertían en hacer habitables sus casas tampoco era demasiado importante. Si a ello le sumamos el que destinaban a la compra de ropas y vestidos tenemos que entre los comerciantes cuyos negocios no sobrepasaban los trescientos mil reales representaban algo más del ocho por ciento del total de sus bienes, entre los que administraban un negocio de más de trescientos mil reales y menos de un millón suponían casi el cinco por ciento, mientras que entre los más ricos descendían a menos del dos por ciento.

¹⁶ CRUZ (1998): 239-249, afirma que durante el período en cuestión al aumento del número de habitantes de la ciudad no le siguió un incremento del suelo urbanizado, sino una potenciación de los alquileres, siendo que la inmensa mayoría de los edificios estaban arrendados. De hecho, según Cruz, esto es lo que explica que los rentistas no llegaran a reinvertir sus utilidades en nuevas construcciones. Basándose en los datos incluidos en el catastro de Ensenada, este mismo autor afirma que a la renta de bienes raíces correspondían el 18'5% del total de la ciudad, siendo que del arrendamiento de casas procedería hasta un 58% de lo señalado anteriormente; esto confirma la importancia del arrendamiento de inmuebles urbanos como sede de consolidación de algunas de las fortunas personales.

edificios que no eran de su propiedad¹⁹, sin que su demanda de espacios habitables, por tanto, dejara paso a la edificación de nuevos establecimientos que pudieran convertirse en el marco físico en el discurrir de su existencia²⁰.

Es muy posible que la escasa iniciativa del sector mercantil madrileño, y entre ellos sobre todo los de mayores recursos económicos, en el mercado de tierras y, hasta cierto punto, la localización de sus propiedades tengan mucho que ver con la reducida dinámica que caracterizaba entonces a este ámbito de la economía castellana y que puede quedar perfectamente reflejada en la importancia que en dicha región tenía tanto el *mayorazgo* como la *amortización eclesiástica*²¹. Ahora bien, las repercusiones de tal situación han de ser tenidas en cuenta sin olvidar que tampoco hemos llegado a percibir cambios sustanciales en la actitud a la que venimos refiriéndonos frente a las especiales circunstancias relacionadas con los procesos desamortizadores de finales de siglo: la expropiación-expulsión de los jesuitas en los años 60 y la desamortización

¹⁹ Esto queda puesto de relieve en numerosos inventarios realizados a la muerte de los comerciantes, ver por ejemplo Prot. 21141; fol: 148; fecha: 24/8/76. Prot. 18946; fol: 242; fecha: 22/1/76. Prot: 21886; fol: 819; fecha: 3/10/92. Prot: 21894; fol: 57; fecha: 31/1/1888. Prot. 19973; fol: 273; fecha: 29/4/87; pero también en las escrituras de compañía como la que establecieron Manuel de Navajas Hermoso y Policarpo Saez de Tejada Hermoso, acaudalados comerciantes del gremio de sedas, quienes en el momento de la apertura de un nuevo establecimiento de dicho gremio debieron arrendar para ello una casa-tienda incluida en el mayorazgo que poseía Leoncio Fernández de Luco que, según la escritura, era vecino de la ciudad de Vitoria. Prot: 19892; fol: 224; fecha: 22/12/79

²⁰ Todo lo contrario a lo que sucedió por ejemplo con la burguesía mercantil santanderina. MARURI (1998): 75-158.

²¹ GONZÁLEZ MENDOZA (1977): 146, en el análisis que realiza sobre la cuenca del río Henares, destaca que entre los vecinos de la capital que habían conseguido los derechos sobre la propiedad de alguna de las tierras localizadas en dicha zona predominaban nobles y burgueses, quienes, además, gozaban de los mismos desde el reinado de Felipe II. RODRÍGUEZ LABANDEIRA (1982): 187-184, se refiere a las escasas repercusiones que tuvieron las medidas tomadas por los gobernantes para dinamizar el mercado inmobiliario. Sobre esta cuestión ver FERNÁNDEZ DE PINEDO, BIL y DEROUZIER (1988): 11-14. ANES (1973): 163-164. SÁNCHEZ SALAZAR (1982): 191-258. DONEZAR (1984): 257-418

impulsada por Godoy en los últimos años de la centuria²².

En lo que hace a su *inhibición* en el mercado inmobiliario urbano, en ocasiones se ha explicado afirmando la existencia de cierta actitud de *provisionalismo* en los planteamientos que los emigrantes que llegaban a la capital tenían con respecto a su estancia en la misma²³. No obstante, tales perspectivas parecen contradecirse con los deseos expresados en sus propias declaraciones testamentarias acerca del lugar en donde querían que sus cuerpos fueran inhumados: la mayor parte de ellos pedían ser enterrados en la capital²⁴. Para otros investigadores, sobre todo para aquéllos que han insistido en la polarización de la estructura social de la ciudad como consecuencia de la funcionalidad administrativa de Madrid, la escasa importancia de los comerciantes de la ciudad como propietarios, en general, ha de ser identificada con la débil demanda de los integrantes del mencionado sector, lo que en definitiva explicaría el que en esta época la especulación urbana no tuviera carácter expansivo, sino extensivo o, lo que es lo mismo, que al crecimiento demográfico de la ciudad no le siguiera otro de dimensiones parecidas en la superficie de suelo edificado, sino que

²² Tan sólo hemos encontrado un comerciante madrileño involucrado en la compra de tierras que habrían pertenecido a la Compañía de Jesús. Not: 19818; fol: 99; fecha: 16/5/87. Al parecer esto sí sucedió en Andalucía. GAMERO ROJAS (1991): 99-115

²³ RINGROSE (1986): 381-323, señala en relación al elevado porcentaje de foráneos entre los comerciantes de la ciudad en el primer cuarto del siglo XIX que o bien debió existir una escasa continuidad generacional entre negociantes del pequeño comercio y con ello una constante renovación a través de la inmigración, o bien que los integrantes del sector mantuvieran una constante relación con las familias y las regiones de origen, manteniendo en la ciudad un puesto fijo en el que iban turnándose cada cierto tiempo. Ambas explicaciones, según el mencionado autor, pasarán por reconocer la inmigración de individuos por encima de la de familias completas y que muchos de los inmigrantes no se planteaban permanecer en Madrid de manera indefinida, lo que, según Ringrose, coincidiría con el reducido índice matrimonial de la población más joven de la ciudad.

²⁴ En las 223 declaraciones testamentarias que hemos podido localizar, menos de la cuarta parte dejaban la decisión sobre la elección del lugar en donde reposarían sus cuerpos tras la muerte a sus albaceas o apoderados. Todos los demás quisieron ser enterrados en el recinto eclesial del que eran parroquianos, excepto una quinta parte que deseaba que la inhumación se realizara en alguno de los conventos de órdenes regulares situados en Madrid, mientras que sólo uno quiso ser inhumado fuera de la ciudad.

a tal coyuntura se respondiera mediante la potenciación de los alquileres²³.

Ahora bien, lo que parece haber quedado en el olvido a la hora de interpretar la falta de iniciativa de la mayor parte del sector mercantil madrileño a la que nos venimos refiriendo, sobre todo si se compara con otros casos españoles²⁴, es la importancia que tuvo también en este caso el carácter corporativo que regulaba la dinámica de la mayor parte del mismo. De hecho, en las propias regulaciones gremiales se delimitaban claramente las zonas donde debían comerciar sus miembros y éstas habían estado tradicionalmente en manos de las oligarquías urbanas²⁵; lejos, por tanto, de poder ser incorporadas al mercado inmobiliario de la ciudad. En definitiva, al igual que hemos expuesto en relación al comercio madrileño en su calidad de propietario de tierras, la estructura de la propiedad en Madrid y la reducida dinámica que lo caracterizaba debió manifestarse como un determinante esencial a la entrada de sus integrantes en el mercado inmobiliario de la capital.

Entre la mayoría de quienes accedían a la propiedad de bienes inmuebles, y sobre todo entre los que los heredaban, el interés demostrado por su explotación era muy escaso²⁶. Es más, casi todos ellos terminaban tarde o temprano por ceder definitivamente sus derechos. Algunos lo hacían al final de sus vidas, según hemos podido comprobar en sus declaraciones

²³ CRUZ (1998): 239-269

²⁴ En este sentido es significativo el caso santanderino en el que el impulso comercial de la segunda mitad del siglo se vio acompañado de un crecimiento en superficie de la ciudad relacionado con el de su sector mercantil. MARURI (1998): 88-96

²⁵ CRUZ (1998): 239-269. HERNANDEZ (1995): 148, destaca la compra de fincas urbanas como una de las inversiones que con mayor frecuencia realizaron los regidores madrileños.

²⁶ A diferencia de lo que ocurría en algunos casos con las propiedades inmobiliarias localizadas en Madrid, nunca hemos llegado a encontrar en los inventarios de bienes la contabilización de los ingresos derivados de su explotación. Ver por ejemplo Prot. 28555; fol: 368; fecha: 13/5/89

testamentarias, a parientes asentados en sus respectivos lugares de origen, aunque no era extraño que éstos las hubieran estado administrando en provecho propio antes de que se protocolizara tal cesión²⁷.

Esto incide sobre un hecho al que ya nos hemos referido: la importancia de las estructuras familiares y su influencia sobre las relaciones sociales y económicas de los integrantes del sector mercantil madrileño a finales del siglo XVIII. En este sentido, se puede afirmar que este tipo de bienes más que un respaldo a la economía de los negocios que administraban ante los azares de unas actividades mercantiles y financieras tan sujetas a coyunturas exteriores²⁸, hay que considerarlo como un elemento de notable importancia en relación con la consideración social y la mejora de la situación económica de los parientes localizados en su lugar de origen y, en general, de la unidad familiar en la que se integraban los comerciantes.

No obstante, en algunos casos tal desinterés debió estar motivado por las dificultades que la distancia imponía a su administración, tanto más cuanto que, como ya hemos señalado, algunas de estas propiedades eran muy reducidas y ni siquiera merecía la pena designar a un representante para que se encargara de ello²⁹, sobre todo en los casos en los que, como ya hemos visto, los derechos sobre las mismas se derivaba del incumplimiento

²⁷ Ya veremos en el capítulo I que la mayor parte de los legados dejados por los comerciantes madrileños tenían como destino los parientes asentados en sus lugares de origen.

²⁸ DOMÍNGUEZ ORTIZ (1991): 201

²⁹ Los problemas, por supuesto, no se reducían al mantenimiento de tierras, sino también al de casas. Francisco García de Angulo, por ejemplo, afirmaba en el poder que otorgó para vender una casa en Calatayud, que había heredado su hija de su madre y difunta esposa, que así lo hacía por ser muy cortos los rendimientos que producía su arrendamiento y excesivos los gastos de su conservación y administración. El valor medio de las 38 propiedades que Juan Manuel de Baños declaraba poseer en la escritura de capital aportado a su boda distribuidas en los términos de 18 pueblos era de algo más de 306 reales. En total, no suponían ni el uno por ciento de sus bienes. Prot: 28426; fol: 19; fecha: 18/3/1888. Prot: 19823; fol: 256; fecha: 1/2/66

de un compromiso de pago por parte de un cliente de fuera de la ciudad. Así lo expresaban los propios comerciantes en las escrituras en las que nombraban a un apoderado para que procediera a su venta. Por ejemplo, José Pérez Roldán, miembro del gremio de droguería, especiería y mercería, afirmaba su deseo de traspasar unas tierras conseguidas de esa manera por las dificultades que para su administración imponía la distancia y el poco producto que daban. Los herederos de Francisco de Posadillo, quien había sido miembro del mismo gremio, optaron por lo mismo al no serles útil, sino perjudicial y gravoso el conservarlas. No fueron ni mucho menos los únicos: en la mayor parte de las ocasiones en las que los comerciantes madrileños se encontraron en estas circunstancias procuraron desprenderse de los bienes así obtenidos para intentar de esa manera al menos paliar los daños producidos por el fracaso de la transacción³².

Ahora bien, a pesar de que, como venimos señalando, los integrantes del sector comercial madrileño en escasas ocasiones llegaron a inmovilizar parte de su capital en la compra de propiedades, de ello no se desprende que no destinaran parte del mismo a la inversión en el sector agrícola, eso

³² José de Irionagoena, por ejemplo, como esposo de María Benita de Posadillo, heredera de Francisco de Posadillo, comerciante del gremio de droguería, especiería y mercería, concedió poder para la venta de tres suertes de tierra de regadío y otras tres suertes de secano ubicadas en la localidad murciana de Abarán y que se le cedieron a su padre como pago de una deuda de 4.880 reales. Andrés de Larreta hizo lo propio con ciertas tierras en Valencia, y José Muis con tierras de pan llevar también situadas en Abarán. Andrés Nieto Márquez con una tierra de pan llevar en el término de Palacios del Campo, en el partido de Palencia, que le habían cedido como pago de una deuda que no llegaba a los 900 reales, José Pérez Roldán con varias fincas raíces en la jurisdicción de Cordeiro -Santiago de Compostela- y una casa en Ribadavia, Miguel Ángel Sancho con unas tierras en el Reino de Murcia, Leonardo de Trasbiña con una casa en Tomelloso y Francisco García de Angulo con una casa que su hija había heredado de su madre en Calatayud. Prot: 22363; fol: 289; fecha: 12/6/97. Prot: 28991; fol: 341; fecha: 14/11/98. Prot: 28383; fol: 735; fecha: 29/8/84. Prot: 28426; fol: 19; fecha: 18/3/1888. Prot: 19973; fol: 159; fecha: 28/3/87. Prot: 19983; fol: 346; fecha: 38/5/97. Prot: 19983; fol: 474; fecha: 26/8/97. Prot: 21491; fol: 48; fecha: 18/2/92. Prot: 28379; fol: 1; fecha: 11/1/88. Prot: 19189; fol: 176; fecha: 31/3/67. Prot: 21485; fol: 388; fecha: 28/16/86. Prot: 22368; fol: 28; fecha: 5/3/92. Prot: 18822; fol: 285; fecha: 9/6/84. Prot: 21584; fol: 56; fecha: 21/5/87. Prot: 21538; fol: 2; fecha: 5/1/88. Prot: 19648; fol: 186; fecha: 17/7/88. Prot: 19643; fol: 75; fecha: 29/4/93. Prot: 19971; fol: 297; fecha: 27/9/65. Prot: 19974; fol: 279; fecha: 27/6/88. Prot: 28733; fol: 458; fecha: 18/10/88. Prot: 19984; fol: 146; fecha: 26/3/98. Prot: 19987; fol: 93; fecha: 17/3/1881. Prot: 19985; fol: 328; fecha: 24/12/99. Prot: 18882; fecha: 3/8/72. Prot: 22365; fol: 35; fecha: 8/3/99. Prot: 28646; fol: 538; fecha: 6/3/74.

si, durante períodos de tiempo cortos. De hecho, entre los comerciantes de mayor capacidad económica de la ciudad, independiente de cuál llegara a ser la orientación de sus actividades mercantiles, parece ser más frecuente la firma de acuerdos para el arrendamiento de explotaciones agrarias que su adquisición³³. Desgraciadamente no hemos podido encontrar información pormenorizada acerca de las cantidades que los comerciantes madrileños invertían en estos negocios, ni tampoco las utilidades que de ellos se derivaban, ya que entre las escrituras que se han localizado relacionadas con dicha iniciativa predominan casi de manera absoluta los poderes y obligaciones que se derivaban de las mismas, en las que únicamente se hace mención al otorgante, el apoderado y a la localización de las tierras, siendo que tan sólo en un caso hemos podido contar con la escritura de establecimiento de una compañía formada con estos objetivos³⁴ y otra en la que los socios cuantificaban las ganancias que de ello habían conseguido³⁵. En la mayor parte de los casos, las propiedades se

³³ Por lo que se desprende de los contenidos de los estudios realizados sobre los comerciantes de otras plazas peninsulares, también lo hicieron en menor medida que algunos de ellos. BERNAL y GARCIA-BAQUERO (1976): 94-95

³⁴ Este es el caso de la compañía formada en agosto de 1788 por Juan Bautista Rossi y José Butler, presentado en la escritura como negociante de sevillano, para arrendar por nueve años la explotación de las dehesas que llaman de las Puercas y Cañaberal, situadas en el término de la villa de Lopera, que pertenecen a Bruno de la Laing, conde de la Laing, Mariscal de Campo de los Reales Ejércitos de Su Majestad, Primer Teniente de las Reales Guardias de Corps en la Compañía Flamenca, Caballero de la Orden de Calatrava, Comendador de la del Cañaberal en dicha Orden. Prot. 18957; fol: 263; fecha: 7/8/88. Se puede encontrar más información de otros casos en los que los comerciantes madrileños se interesaran por el arrendamiento de propiedades agrarias en Prot: 19733; fol: 114; fecha: 17/8/67. Prot: 18823; fol: 812; fecha: 6/12/83. Prot: 19795; fol: 239; fecha: 27/9/74. Prot: 21941; fol: 1; fecha: 2/1/89. Prot: 19118; fol: 138; fecha: 4/12/78

³⁵ En el poder concedido por Manuel Isidro del Corral, comerciante de Madrid, a Felipe García Estirado, José Gil Hernanz y Matías Hernanz, vecinos de Yébenes, el primero afirmaba haber sido socio al cincuenta por ciento de utilidades de Joaquín de Torrecilla, comerciante de Madrid, en el arrendamiento que éste tuvo de la encomienda de Yébenes por 3 años, desde 1786 a 1791 inclusivos, y aunque Torrecilla falleció durante dicho período, el otorgante la siguió con su viuda, Teresa del Río, y habiendo liquidado cuentas quedaron solventes y de cuenta para el otorgante los residuos pendientes del arriendo de dicha encomienda que ascendían a más de 60.000 reales en débitos de concejales particulares en Yébenes y otros pueblos, razón por la que otorgaba el mencionado poder a los anteriormente señalados. Not: 19984; fol: 25; fecha: 13/1/98

localizaban en Castilla-León, Castilla-la Mancha y Extremadura³⁶. En las dos primeras regiones los arrendatarios solían ser miembros de la nobleza³⁷, mientras que en Extremadura aparecían con mayor frecuencia asumiendo este papel las órdenes militares³⁸.

Por último, hay que subrayar, por una parte, que en algunos casos el ingreso de las rentas derivadas de las citadas explotaciones no era el producto de una inversión previa destinada a conseguir su arrendamiento, sino consecuencia de la cesión de las mismas como medio de pago de una deuda contraída por su propietario con el comerciante madrileño³⁹. Y por otra, que al igual que sucedía en otras regiones peninsulares, los comerciantes madrileños también se mostraron atraídos, aunque en menor medida de lo que lo hacían con respecto a sus propiedades, por el arrendamiento de las exacciones señoriales⁴⁰. Tales operaciones que, al

³⁶ Aparte de tales tendencias, tan sólo hemos comprobado entre los comerciantes de origen catalán su interés por invertir en el sector agrario de su región de origen. Es significativo en este sentido el caso de Jaime Dot, uno de los comerciantes que, por lo que hemos podido saber, mayor progresión siguieron sus negocios. Dot, que llegó a establecer diferentes compañías de comercio en Madrid para la distribución de géneros elaborados en Cataluña, compaginó tales actividades con el arrendamiento de tierras en dicha región. Por ejemplo, en 1786 arrendó las propiedades del Duque de Híjar por 6 años nombrando un apoderado para que las subarrendara. En 1800 todavía las tenía arrendadas. Un año después, en 1787, hizo lo propio con "todas las huertas" que tenía el Marqués de Mortara y Zarreal en la villa de Zarreal, Berbena y Cabra, en el arzobispado de Tarazona. Not: 21435; fecha: 22/4/85. Not: 21436; fecha: 29/10/87. Not: 21537; fol: 18; fecha: 25/4/1800

³⁷ Ver por ejemplo, Prot. 19605; fol: 21; fecha: 30/1/77. Prot. 18817; fol: 104; fecha: 7/3/80. Prot. 18823; fol: 812; fecha: 6/12/85. Prot. 21391; fol: 211; fecha: 3/9/92. Prot. 17727; fol: 38; fecha: 13/2/67. Prot. 21941; fol: 5; fecha: 13/2/86. Prot. 21491; fol: 1; fecha: 2/1/89. Prot. 19595; fol: 19; fecha: 10/1/66

³⁸ Ver por ejemplo Not: 19621; fol: 37; fecha: 5/4/88. Not: 20960; fol: 23; fecha: 9/1/78

³⁹ Así ocurrió en el caso del Conde de Gavia, quien para pagar una deuda que en 1785 ascendía a 40.000 reales, cedió a Manuel García de Aldeanueva, su acreedor, las rentas del cortijo llamado del Molinillo, propio de uno de los mayorazgos que tenía en los términos de Córdoba y que por entonces estaban arrendadas a Andrés de Baena por 6 años a cumplir en diciembre de 1787 por 10.000 reales anuales (60.000 reales en total), señalando que se la cedería tras el final y por 4 años pudiendo subarrendar en las mismas condiciones. Tal relación la hemos encontrado también respecto al clero que disfrutaba de beneficios. Prot. 21391; fol: 211; fecha: 3/9/92. Prot: 19218; fol: 96; fecha: 8/5/87.

⁴⁰ FELIU (1965): 31-55. Ver Prot. 21538; fol: 276; fecha: 20/11/88. Prot: 19795; fol: 239; fecha: 27/9/74. Prot: 18823; fol: 812; fecha: 6/12/85

igual que señalábamos en el caso anterior, podían llegar a ser una fórmula acordada por ambas partes para la liquidación de cuentas pendientes, se localizaban geográficamente de forma similar a la que hemos señalado en el caso del arrendamiento de sus explotaciones agrarias.

La concesión de créditos fue otra de las formas de canalización del capital mercantil madrileño hacia el sector agrario. Como veremos más adelante, hemos encontrado numerosas escrituras de concesión de poder en las que la información contenida acerca de los deudores de los comerciantes, que aparecen denominados como *vecinos* y estaban asentados fundamentalmente en Castilla-León y en Castilla-La Mancha, y las cantidades que estos adeudaban (ver cuadro IV.2.3), permite suponer que una buena parte de las transacciones que habían originado los correspondientes compromisos de pago se definían como adelantos de dinero en metálico negociados sobre la base de la percepción de un interés anual.

Desgraciadamente, poco es lo que se nos dice acerca de la identidad de los propios deudores o de lo que les impulsaba a recurrir a los comerciantes madrileños. A partir de los pocos casos en los que los protagonistas fueron algo más explícitos, hemos podido constatar las vinculaciones que de esta manera se establecieron entre el sector mercantil madrileño y el sector lanero⁴¹ y, de manera mucho más intensa, entre los comerciantes miembros de los gremios de sedas y de droguería, mercería y especiería con el sector sedero de la región valenciano-murciana⁴². Estas, a diferencia de lo que apunta Santos Isérn, no se redujeron a las que emprendieron los gremios de manera institucional promocionando la

⁴¹ Ver Prot: 19795; fol: 224; fecha: 25/6/74. Prot: 19795; fol: 278; fecha: 19/8/75.

⁴² Tal interés no ha de parecer extraño si se tiene presente la voluminosa oferta que de dicho producto, según vimos en el caso *Íulo* anterior, se realizaba en sus establecimientos.

fábrica de tejidos de seda, oro y plata⁴³, sino que también incluyeron la iniciativa que de forma individual impulsaron algunos de los integrantes de los citados gremios. Tal iniciativa, posiblemente potenciada tras los intentos fallidos por trasladar la producción cerca de Madrid⁴⁴, se canalizó, al igual que en el caso de la lana, a través del adelanto de capital directamente a los productores de los principales centros valencianos y sobre todo murcianos a cambio de la entrega de la parte equivalente de sus cosechas⁴⁵, o bien por mediación de los corresponsales encargados de la compra y remisión de la seda levantina a la capital imperial⁴⁶.

⁴³ SANTOS ISERN (1981): 73-83

⁴⁴ En principio, como señala LARRUGA (1787): Tomo I, Memoria II, p. 65-66, tales esfuerzos se plasmaron en los intentos protagonizados por alguno de los agremiados de manera particular por establecer en Madrid y sus cercanías centros de producción de seda en crudo y su posterior hilado. Dicho autor afirma que uno de los primeros agremiados que intentó criar gusanos de seda fue Pedro de Sobrevilla, quien trató de impulsar su cosecha en Navalagamella, Colmenar del Arroyo, Valdemorillo y otros lugares de la serranía cercana a El Escorial. Al comienzo realizó los hilados en Navalagamella y en la villa de Esteban-Ambray y posteriormente, desde 1771, dentro de Madrid en una casa fabrica que para tal fin tuvo en la calle de Segovia. Más tarde, en 1779, según el propio Larruga, estableció la cosecha en la ribera del río Manzanares. Tales ensayos debieron acabar en fracaso ya que en uno de los testamentos de Pedro de Sobrevilla elaborado en 1799, ya no hace ninguna mención a tales establecimientos a pesar de que sí se refiere, aunque muy brevemente a sus negocios y propiedades en la capital. Prot. 19985; fol: 328; fecha: 24/12/99

⁴⁵ Francisco Antonio de Cerrajería, de quien ya sabemos pugnó junto a Vicente de Villalengua, comerciante del gremio de joyería madrileño, para conseguir cobrar las cantidades que les adeudaban sus corresponsales encargados de la compra de seda en Murcia, llegó a acuerdos con productores de seda murcianos por los que el comerciante madrileño financiaba su producción a cambio de la entrega de parte de sus cosechas. Prot. 19638; fol: 25; fecha: 11/3/82. Prot. 19117; fol: 63; fecha: 19/5/87. Prot. 19638; fol: 25; fecha: 11/3/82. Prot. 19972; fol: 268; fecha: 16/6/86. Prot. 19640; fol: 63; fecha: 19/5/87. Prot. 19642; fol: 280; fecha: 15/9/91. Prot. 19643; fol: 75; fecha: 16/4/94.

⁴⁶ Francisco de Posadillo, por ejemplo, en marzo de 1772 concedió poder a José Salvador Brendía, vecino de la villa de Ricote, en el Reino de Murcia, para que liquidase las cuentas que tenía pendientes con Francisco Alonso Gómez, vecino de la villa Abarán, situada en el mismo Reino de Murcia, en relación al comercio de sedas que tenían ajustado. Posteriormente, en mayo de 1774, el mismo Posadillo, esta vez junto a José Muis, nombraba apoderado a Juan Francisco Bafier, para que se ocupara de resolver ante los tribunales el pleito que todavía tenía con Francisco Alonso. En otras ocasiones la funcionalidad de los apoderados con los objetivos antes apuntados se limitaba a una sola operación. Ese podrá haber sido el caso de Juan Moreno, vecino de Murcia, a quien Nicolás Benito y Rebollo otorgó poderes en mayo de 1765, para que en su nombre comprara en aquel reino 1.500 libras de seda fina y 500 de ordinaria para el consumo de su tienda en Madrid. Prot. 19793; fol: 167; fecha: 20/5/65. Prot. 19634; fol: 64; fecha: 4/3/72. Prot. 19635; fol: 92; fecha: 5/5/74. Otros ejemplos se pueden encontrar en Prot. 19638; fol: 25; fecha: 11/3/82.

En lo que hace a la iniciativa del comercio madrileño en el sector manufacturero, como ya apuntamos en el capítulo anterior, hay que subrayar la importancia que tuvo la canalización de los capitales invertidos a través de las estructuras gremiales, hasta el punto de que, como veremos a continuación, predominaba mayoritariamente la intervención de *carácter corporativo* sobre la de los comerciantes de manera individual. De ello se desprende, evidentemente, el protagonismo casi absoluto que en ello adquirió el sector mercantil agremiado de la ciudad.

En un reducido número de casos, los gremios llegaron a crear y administrar establecimientos por iniciativa propia. Entre ellos se podrían incluir, por ejemplo, la fábrica de listonería y cintería de Valdemoro, establecida por la Compañía de Lonjistas en 1785, o la de holandillas, fundada por el gremio de droguería, mercería y especiería a comienzos de la centuria y que en los primeros años de la década de los ochenta pasó a manos de los Cinco Gremios Mayores⁴⁷. Pero de manera mayoritaria tales actividades relacionaban a la corporación con las fábricas cuyo origen o historia estaban vinculadas a la iniciativa o protección real. Como ya señalamos, Capella y Matilla Tascón en su trabajo acerca de los cinco gremios mayores se refieren a la responsabilidad que sucesivamente fueron adquiriendo desde 1752 hasta finales del siglo en la administración de la fábrica de tejidos de seda, plata y oro de Valencia, las reales fábricas de Guadalajara, Brihuega y San Fernando, la fábrica de tejidos de seda, plata y oro de Talavera, la fábrica de paños de Ezcaray, la fábrica de tejidos de lana de Cuenca, la fábrica de hilar y torcer seda a la piamentosa de Murcia

Prot. 19638; fol: 63; fecha: 19/5/87. Prot. 19197; fol: 984; fecha: 28/6/86

⁴⁷ GONZALEZ ENCISO (1980): 168

y la fábrica de sombreros de San Fernando⁴⁰.

Para poder comprender perfectamente los sucesivos compromisos a los que llegaron los cinco gremios mayores de Madrid y la Corona, obviamente hay que considerar los beneficios que para ambas partes pudieron derivarse de dichos acuerdos. Así, los Borbones, desde prácticamente su llegada al trono español, pusieron todo su empeño en la creación de tales centros de producción considerándolos como una de las claves de su *política económica*. Desde un principio dotaron a la *política industrial* así configurada de un sentido muy preciso asociándola a uno de sus objetivos prioritarios: el fomento de la producción nacional como freno a las importaciones de productos extranjeros⁴¹. Helguera Quijada en relación al impulso dado a las reales fábricas por los Borbones señala:

"Los objetivos de dicha política no eran sólo, ni siquiera prioritariamente, económicos, sino, sobre todo, de prestigio y poder. Lo que se pretendía era demostrar a los países extranjeros la actitud industrial de España -tantas veces puesta en duda por los observadores contemporáneos-, al mismo tiempo que, desde planteamientos autárquicos y nacionalistas, se aspiraba a conseguir el autoabastecimiento de productos manufacturados, especialmente de aquéllos que tenían una mayor importancia estratégica. Además, los objetivos económicos no constituían un fin en sí mismos, sino que estaban claramente subordinados al servicio del fortalecimiento del poder del Estado. A este respecto, no cabe duda de que, con la política de reindustrialización, el Despotismo Ilustrado perseguía dos finalidades principales: aumentar los ingresos fiscales del Estado, al incrementarse la recaudación de los impuestos indirectos que gravaban las actividades manufactureras, y disminuir el déficit de la balanza comercial -y las consiguientes salidas de numerario-, mediante el desarrollo de las industrias sustitutorias de importaciones." ⁴²

En tales circunstancias es evidente que su cesión a la corporación gremial debía responder a la necesidad de asegurar la viabilidad del proyecto en el que se les había dado cabida. Sin embargo, la historiografía ha venido definiendo dicha alternativa como un intento por solventar los

⁴⁰ CAPELLA y MATILLA TASCON (1957): 133-188. HELGUERA QUIJADA (1996): 115-148.

⁴¹ FERNANDEZ DIAZ (1985): 16-53. ANES (1985): 525-529. HELGUERA QUIJADA (1996): 115-148. TEDDE (1991): 25-49.

⁴² HELGUERA QUIJADA (1991): 62

principales problemas que la Corona encontró en su administración de manera directa, incidiendo sobre todo en los elevados gastos que desde un principio generaron el mantenimiento de los citados centros de producción y que, según los contenidos de la mayor parte de los estudios desarrollados, se relacionaban con la *artificialidad* de los procesos de concentración de la producción, el escaso nivel tecnológico introducido, la mala gestión, los elevados costes de producción⁵¹ y la propia comercialización de la producción⁵².

Ahora bien, si parece indudable que los resultados de algunos de los principales establecimientos industriales administrados por la Corona no fueron muy alentadores durante la primera mitad del siglo⁵³, hay algunos datos que apuntan a que la mejora en los rendimientos pudo llegar a ser progresiva a lo largo de la segunda mitad de la centuria. De hecho, si entre 1783 y 1798 el gasto de la Real Hacienda, según González Enciso, fue de 1.786 millones de reales, el coste asociado al mantenimiento de la Real

⁵¹ ANES (1989): 1-130. FERNÁNDEZ DÍAZ (1985): 16-53. HELGUERA GUIJADA (1996): 115-140

⁵² HELGUERA GUIJADA (1991): 51-87, señala que la comercialización de la producción pudo llegar a ser el mayor problema y el mayor responsable del fracaso de las reales fábricas, ya que se llegaron a establecer sin realizar ningún estudio de mercado, pensando que la oferta generar *la* demanda, siendo que en definitiva en la mayor parte de los casos no ocurr *la* as *la* acumulándose grandes cantidades de mercanc *las*, teniendo que liquidar periódicamente, rebajando drásticamente sus precios u organizando aventuradas expediciones a América que ni siquiera llegaban a cubrir los costes del viaje. El propio HELGUERA GUIJADA (1996): 115-140, señala, por ejemplo, que en el acuerdo al que llegaron la Corona y los cinco gremios mayores para la administración de las reales fábricas de Guadalajara, Brihuega y San Fernando en 1757, muy probablemente la Corona buscaba en la institución un medio para la distribución de los productos en ellas elaborados en América.

⁵³ GONZÁLEZ ENCISO (1994): 75-99, afirma que para el mantenimiento de la real fábrica de Guadalajara, la Real Hacienda destinó los productos de las rentas provinciales de Guadalajara y más tarde de Soria y Cuenca. Para poder superar los asentos excepcionales se recurr *la* en la mayor parte de los casos a las Renta del Tabaco de Guadalajara. Además, en los gastos de la fábrica se empleaban también las ventas de los paños, de desperdicios o los remanentes de ejercicios anteriores. Por ejemplo, los gastos de mantenimiento entre 1738 y 1745, según el mencionado investigador, fueron de aproximadamente 1.200.000 reales anuales. A partir de esa fecha se produce un incremento hasta situarse por encima de los 2.000.000 reales. Tan sólo se puede hablar de 1751 como única fecha en la que se alcanza el autofinanciamiento. No obstante, el propio González Enciso afirma que si bien entre 1734 y 1746 las pérdidas sufridas por la Real Hacienda en la administración de dicha fábrica fueron bastante considerables, a partir de esa fecha y hasta 1755, fecha en la que finaliza su análisis, se registraron beneficios.

Fábrica de Paños de Guadalajara suponía el 5% de dicha cantidad, o lo que es lo mismo, algo más de un millón de reales anuales. Cuenca Esteban calcula que para el quinquenio 1788-1792 la media aritmética anual de los ingresos procedentes de la citada fábrica ascendió a más de un millón seiscientos mil reales³⁴, por lo que hay que considerar la posibilidad de que para entonces de la administración de la fábrica se obtuvieran utilidades. Teniendo presente lo que acabamos de señalar, no parece extraño ni el intento por parte de los cinco gremios mayores por adquirir su administración varios años antes, concretamente en 1785, ni la negativa de los gobernantes a cederla³⁵.

En definitiva, a pesar de que la escasa información de la que disponemos impide ser más categóricos, es necesario cuando menos cuestionarse las tradicionales afirmaciones que relacionan directamente la cesión de la administración de las fábricas reales a particulares como un medio de minimizar las negativas repercusiones económicas que las mismas tenían para la Corona a finales de la centuria. Otros aspectos debieron influir en el desarrollo de esta estrategia por parte de los gobernantes, entre ellos habría que tener en cuenta, por ejemplo, el mayor peso específico que fue adquiriendo conforme avanzaba el siglo, aunque tal trayectoria se frustrara en definitiva, las ideas liberales³⁶.

En lo que respecta a la aceptación de las propuestas realizadas por los cinco gremios mayores para su administración, es muy probable que influyera de manera favorable la posición que la corporación ocupaba en el mercado madrileño y lo que esto significaba para poder satisfacer al menos

³⁴ GONZALEZ ENCISO (1988): 69-98. CUENCA ESTEBAN (1981): 183-288

³⁵ HELGUERA QUIJADA (1996): 115-140

³⁶ GONZALEZ ENCISO (1988): 237-255

uno de los objetivos aparejados a la política en la que se enmarcó el esfuerzo de los gobernantes: la sustitución de importaciones en una de las plazas más importantes del territorio peninsular. De hecho, el resultado del análisis que realizamos de los inventarios de los establecimientos de los comerciantes de los cinco gremios mayores en el capítulo III y, más concretamente, de las mercaderías ofertadas en los mismos y su procedencia, parece constatar el éxito de la mencionada estrategia a lo largo de los últimos treinta años de la centuria⁸⁷.

Estrechamente relacionado con ello están las afirmaciones que en repetidas ocasiones se han realizado acerca de los efectos que tuvieron los privilegios concedidos a las reales fábricas sobre la concurrencia en los mercados peninsulares y americanos. En este sentido, parece confirmarse que si bien las medidas de protección encaminadas a preservar los mercados peninsulares para los productos de origen español pudieron llegar a tener en general cierto éxito, no hay duda de que los privilegios a los que nos venimos refiriendo debieron repercutir de manera desigual⁸⁸, significándose como un factor más para que a lo largo de la centuria se

⁸⁷ Curiosamente, sobre el total de las mercaderías almacenadas en las tiendas de los comerciantes agremiados, la proporción de derivados de la lana elaborados en centros de producción peninsulares es menor que la que hemos encontrado en el caso de la seda. Sin embargo, en este caso, las proporciones adquieren sus dimensiones más significativas si se realiza un acercamiento más pormenorizado a las mercaderías puestas a la venta en los citados comercios. Así, por ejemplo, entre los paños de diferentes calidades ofertados por los comerciantes del gremio de paños, hasta el 88% eran de origen español (los paños de origen francés suponían más del diez por ciento, mientras que los ingleses no superaban esta proporción). Hay que subrayar, además, que de ellos las tres cuartas partes procedían de fábricas auspiciadas por la Corona, concretamente de las de Guadalajara, Brihuega, San Fernando, Cuenca, Alcoy y Ezcaray. Tras ellos, tan sólo puede ser destacado el volumen de textiles de lana de origen catalán, pues representaba alrededor de la quinta parte de los géneros de este tipo que se elaboraban en España según nuestros cálculos, siendo que el resto procedía de otros centros, fundamentalmente castellanos. Otro caso significativo, como ya veíamos en el capítulo anterior, es el de los barraganes: la práctica totalidad de los que hemos encontrado en los inventarios analizados procedían también de las Reales Fábricas. Ver cuadros 1 a 6 del capítulo III.

⁸⁸ Hay que ser prudentes a la hora de valor desde esta perspectiva los privilegios concedidos por la Corona. En este sentido, por ejemplo, no se puede identificar la concesión de los mismos con el éxito inmediato del centro de producción en cuestión. La diferente suerte que podían llegar a correr estas empresas se puede comprobar en el caso de Segovia en GARCÍA SANZ (1989): 363-387

fuera produciendo una disminución de la competitividad de los núcleos de producción que tradicionalmente habían destacado en el contexto económico peninsular³⁷, sin que las tardías medidas gubernamentales que los generalizaron pudieran ya establecer al menos un freno a la decadencia apuntada³⁸. De hecho, de la información contenida en los inventarios de los establecimientos mercantiles madrileños se deduce que indudablemente a finales de la centuria la comercialización de los productos elaborados en dichos centros era muy reducida, al menos en el mercado de la capital, no tanto por la competencia que significaba para ellos la producción extranjera como por la que suponía la que procedía de las reales fábricas, así como de la que se importaba de los núcleos de producción catalanes⁴¹.

Desde la perspectiva gremial hay que plantearse si su intervención en el sector se vio condicionada por intereses estrictamente económicos⁴² o si bien fue una maniobra que de manera indirecta pudiera asegurar los privilegios que la Corona había concedido a la corporación tiempo atrás en otros sectores de la economía, sobre todo en los que se relacionaron con el mercado de la capital, a cambio de un cierto coste económico que, en cualquier caso, y como consecuencia de la participación de los agremiados a través de la adquisición de acciones, se repartiría entre cada uno de los miembros de la corporación. Estamos suponiendo, pues, desde esta segunda perspectiva, la posibilidad de que el apoyo prestado por la institución a

³⁷ GONZALEZ ENCISO (1983): 147-170, confirma tal afirmación en el caso de los centros de producción rural de la Castilla septentrional desde mediados de la centuria, aunque lo relaciona con la ineficacia de las mencionadas medidas proteccionistas.

³⁸ GONZALEZ ENCISO (1980): 247-255

⁴¹ Por ejemplo, la práctica totalidad de las estameñas, eternas y eternas comercializadas en las tiendas de los comerciantes de paños de Madrid a finales del siglo eran de origen catalán.

⁴² FERNANDEZ DIAZ (1985): 16-53, por ejemplo, relaciona la introducción del comercio catalán en el sector industrial desde la década de los cuarenta con el aumento de la demanda de textiles, la reducción de los beneficios del comercio y el proteccionismo borbónico.

la Corona, asumiendo los riesgos aparejados a las operaciones de los establecimientos, pudiera llegar a ser utilizados como *moneda de cambio* en la negociación para preservar otros privilegios adquiridos en el ámbito mercantil.

Es difícil aportar una respuesta tajante a la cuestión planteada a partir de la información de la que disponemos. Sin embargo, el acercamiento a la iniciativa de la corporación y a la marcha de los propios establecimientos estatales anteriormente mencionada pueden aportar pistas definitivas en este caso. En principio, es indudable que la política borbónica proteccionista y de fomento de la producción y circulación en los mercados peninsulares junto a los privilegios y potencialidades asociables al carácter corporativo del colectivo pudieron significarse de manera muy favorable en el interés estrictamente económico de la institución por involucrarse en el ámbito de la producción. En este sentido, no parece intrascendente las medidas implantadas por las autoridades respecto a las empresas protegidas en lo que hace a los procesos de producción, a la calidad de los textiles⁴³ o a la reducción de los derechos asociados a la comercialización de su producción fundamental pero no únicamente en contra de los géneros franceses e ingleses⁴⁴.

Por si ello no fuera suficiente para dotar del atractivo suficiente a la inversión, la propia estructura de la corporación y fundamentalmente las

⁴³ Por ejemplo, en relación a la fábrica valenciana, no sólo consiguieron derechos de tanteo en la adquisición de materias primas para la producción, sino que incluso se les permitió variar las características de los propios productos a los que dotaron de una ley y peso inferiores a los reglamentarios. Cuando los cinco gremios mayores de Madrid se hacen cargo de la Real Fábrica de Escaray, consiguen de las autoridades franquicias a la importación de los materiales necesarios para la producción tratando de conseguir la prohibición de establecimiento de cualquier otra fábrica en las cercanías para así monopolizar la mano de obra.

⁴⁴ RODRIGUEZ LABANDEIRA (1982): 187-184, señala que junto a tales medidas, por Real Cédula de 1779, se imponía sobre la entrada de paños extranjeros el pago de entre el 18 y el 14% de su valor. Otros autores han abordado esta cuestión: GARCIA SANZ (1989): 363-387. TEDDE (1991): 25-49. MELON JINENEZ (1989): 248-259. LAFORCE (1966): 268-293. GONZALEZ ENCISO (1978): 269-289 y GONZALEZ ENCISO (1988)

relaciones definidas entre el comerciante, su gremio y las compañías a él asociadas, como ya vimos en el capítulo anterior, aseguraban el interés por el negocio, ya que de esa manera y al mismo tiempo se podía conseguir la satisfacción de las necesidades de abastecimiento de las tiendas de los agremiados y la apertura de un camino para la distribución de las mercaderías producidas en los citados establecimientos, por lo que, si los comerciantes reducían costes al obtener las mercancías directamente del productor (la corporación), otro tanto se puede afirmar con respecto a las fábricas al disminuir así los costes de comercialización.

En otras palabras, si existían condiciones legales que podían llegar a facilitar, al menos hasta cierto punto, la explotación rentable de los centros, a ello se añadía la existencia de una red de comercialización funcional no sólo para la producción del establecimiento, sino también para el propio agremiado. De hecho, éste podía encontrar la utilidad a una inversión que no le suponía desembolsos adicionales desde una doble perspectiva, pues, como ya hemos señalado, por una parte, conseguía el abastecimiento de su establecimiento en las mejores condiciones reafirmando su importancia en el mercado de la capital y con ello las perspectivas de su negocio y, por otra, al contribuir a la comercialización de los productos del establecimiento administrado por la compañía de la que era accionista estaba ayudando a que de la inversión realizada por esta última se derivaran utilidades: los beneficios eran, pues, dobles.

En estas circunstancias y teniendo presente no sólo lo que antes apuntábamos sobre la posible evolución de los pequeños establecimientos manufactureros localizados fuera de la capital y las condiciones en las que se produjo el crecimiento de los centros de producción auspiciados por la Corona, sino también la escasa tradición manufacturera existente en Madrid y en general las facilidades concedidas a la circulación de mercaderías en

el interior peninsular, que, sin duda, potenciaban las actividades mercantiles, no es difícil imaginar el escaso número de casos en que los comerciantes, tanto entre los agremiados como entre quienes no lo eran, se decidieron a invertir de manera individual en el sector de las manufacturas peninsular.

Son muy pocos los *cambistas* o *mayoristas* de los que sepamos se decidieron a inmovilizar parte del capital que habían acumulado en el desarrollo de sus actividades mercantiles o financieras invirtiéndolo en el sector manufacturero. Cruz, por ejemplo, tan sólo menciona dos casos⁴³. Nosotros únicamente hemos conseguido descubrir un *cambista* que lo hiciera⁴⁴. Entre los agremiados, los casos que hemos podido encontrar son también escasos y normalmente producto de acuerdos para el establecimiento de una compañía⁴⁵. En algunos de estos contratos el convenio se establecía en torno a la fabricación de algún producto textil o similar, como por ejemplo botones, que con frecuencia no podían obtener a través de

⁴³ CRUZ (1986): 453-475

⁴⁴ Juan Bautista y Domingo de Dutari (Dutari y Hermanos) en abril de 1778 concedieron poder a su sobrino, Gracian de Dutari, que residía en Sevilla, para que en su nombre negociase con el duque de Medinaceli la formación de una compañía para la explotación de la fábrica de jabón blando y duro que le pertenecía al mencionado duque en el reino de Sevilla y obispado de Cádiz. El poder también incluía la cesión de la responsabilidad en la dirección de la fábrica. Prot: 19625; fol: 417; fecha: 18/4/78

⁴⁵ Sólo hemos podido encontrar dos casos en los que los comerciantes eran propietarios de los establecimientos. Uno de ellos fue Francisco Antonio de Bringas, comerciante del gremio de paños, quien a pesar de que, por lo que sabemos a través del inventario de sus bienes realizado al final de su vida, no tenía capital alguno invertido en manufacturas, veinte años antes de su muerte concedió poder a su hermano Antonio Ramón de Bringas, residente en Barcelona, primero para que administrara una fábrica de tejidos de algodón que poseía en la ciudad condal y pocos años más tarde para que la vendiera. Desgraciadamente tan sólo sabemos de dicha fábrica por las referencias contenidas en los poderes antes comentados en los que no se especifica absolutamente nada más acerca del centro de producción. El otro lo hemos encontrado en la formación de una compañía entre Antonio de Ibarrola y Llaguno, Miguel Matías de Sobrevilla y Baltasar de Iruegas y Sotomayor en 1773 con el fin de establecer la Real Fábrica de Curtidos localizada en la villa de Aravaca y que, tras la separación de los dos segundos, quedaba en manos de Ibarrola desde 1780. Prot: 21392; fol: 639; fecha: 25/7/95. Prot: 21394; fol: 271; fecha: 2/11/99. Prot. 28438; fol: 88; fecha: 25/3/88. CRUZ (1992): apéndice.

su condición de socio de las diferentes compañías gremiales⁴⁶; respecto de otros contratos es interesante observar que los procesos de elaboración de los bienes que los socios se comprometían a fabricar se habían visto afectados por la legislación de carácter liberal otorgada por la Corona. Este sería por ejemplo el caso del jabón⁴⁷. En cualquier caso, los comerciantes normalmente aportaban el dinero y se encargaban de la comercialización del producto, mientras que sus compañeros solían ser artesanos con pericia en los procesos de fabricación correspondientes que aportaban únicamente su trabajo. En otras ocasiones, tampoco numerosas, el comerciante se limitaba a la entrega de una cantidad de dinero en metálico

⁴⁶ Domingo de Posadillo, por ejemplo, miembro del gremio de droguer *h*, mercer *h* y especier *h*, se comprometió a financiar durante ocho años la fabricación de botones a la que se dedicaría Nicolás de Rojas, vecino de Madrid, quien por su parte se obligaba a entregar su producción durante ese período de tiempo únicamente a Posadillo, quien se encargaría a su vez de su venta en su tienda. Similares condiciones incluía el acuerdo al que llegaron Gabriel de Segura, comerciante del gremio de joyer *h*, y Francisco de Paula Folkman, de origen portugués. Vicente de Villaluenga, del gremio de sedas, firmó una escritura de contrata con Antonio Cucarella, fabricante del arte mayor de la seda madrileño, quien declaraba que teniendo atrasos que pagar, había encontrado protección en Villaluenga, quien señalaba que haciéndose caja por entrega del derecho de franquicia y lo que produzca la calandra que será en un año de 8 a 18.000 reales, se encargaría del pago a los acreedores, obligándose además a mantener la actividad de los 20 telares que posee el establecimiento mediante la entrega de las sedas y alientos que necesitare Prot. 19768; fol: 141; fecha: 13/5/88. Prot. 20967; fol. 1 y ss.; fecha: 1/1/85. Prot: 19641; fol: 4; fecha: 7/1/89. Prot. 19641; fol: 17; fecha: 19/1/89

⁴⁷ Según señala GONZALEZ ENCISO (1988): 243-247, en 1768 se permitió el libre establecimiento de fábricas de jabón duro y blando. Entre las escrituras de compañía *h* que se han encontrado destaca la que fue firmada por Joaquín Benito Saez, que declaraba residir en la ciudad, comprometiéndose a aportar sus conocimientos técnicos, Francisco Fernández Obecuri y Vallejo, que hacían lo propio con respecto a la administración del negocio, y Juan Garcés de la Plaza, comerciante del gremio de joyer *h*, que afirmaba su compromiso de aportar durante los 15 años que duraría la compañía el dinero necesario para la fabricación de jabón. En el documento no se especifica donde se localizaría la misma, llegando incluso a contemplar, en función de la marcha del negocio, la posibilidad de establecer varios núcleos de producción. La muerte de uno de los socios acabaría frustrando el proyecto. Similar fue el contrato firmado por José Toriño, comerciante del gremio de paños, y Luis de Villarroel, vecino de Madrid, y Domingo Marciag, dueño de una fábrica de jabón en el lugar de Chamartín. En la escritura de compañía *h* se especificaba que Villarroel pondría los 4 carros y 10 mulas que posee, valorado todo con sus pertrechos en 15.000 reales, mientras que Toriño haría lo propio con el dinero para poder cargar los carros con los géneros de Marciag; por último, se afirmaba que el primero retornaría de las poblaciones donde se realizaría la venta de los jabones con los diversos géneros que tuviesen por útiles para mayor aumento de la compañía. Prot. 21356; fol: 147; fecha: 18/4/84

a un interés anual⁷⁰, siendo, por último, menos frecuentes aún el arrendamiento de algún establecimiento productivo⁷¹.

En definitiva, al referirse a la inversión en el sector manufacturero por parte de los comerciantes madrileños, habría que destacar tres aspectos fundamentales. En primer lugar, hay que reconocer que a pesar de que es imposible saber exactamente el porcentaje que representaban sus inversiones en manufacturas sobre el total de sus caudales, tanto lo que empleaban en sus iniciativas individuales como en su participación en las actividades corporativas, en el caso de los agremiados, su iniciativa sitúa al colectivo más que probablemente por encima de la mayor parte de los comerciantes del resto de las plazas peninsulares⁷². En segundo lugar, parece indudable que si la Corona encontró un aliado de gran importancia en los cinco gremios mayores para poder impulsar sus proyectos industriales, la corporación no prestó su ayuda desinteresadamente, pues si bien es cierto que a través de su colaboración demostró su apoyo político a los reformistas en un contexto en el que su posición de privilegio en la capital era cada vez en mayor medida criticada, no lo es menos que de tales actividades se desprendieron importantes beneficios para la posición de sus

⁷⁰ Domingo de Posadillo financió a dos fabricantes de aguardiente en Castilla: desgraciadamente desconocemos los términos de tales acuerdos. Prot. 22363; fol: 299; fecha: 5/7/97. Prot. 19972; fol: 212; fecha: 1/5/86. Se puede ver además Prot. 28578; fol: 467; fecha: 15/4/73. Prot. 19595; fol: 131; fecha: 8/4/67. Prot. 19683; fol: 496; fecha: 22/9/75. Prot. 19795; fol: 224; fecha: 25/6/74. Prot. 19795; fol: 278; fecha: 19/8/75. Prot. 18759; fecha: 22/4/66. Prot. 19798, fol: 398, fecha: 28/12/74. Prot. 28958, fol: 479. fecha: 2/11/76

⁷¹ Por ejemplo, Juan Machón, del gremio de sedas, llegó a un acuerdo para el arrendamiento de una ferrería en el Valle del Mena. Por su parte, la casa de comercio administrada en compañía por Baltasar de Iruegas, Ibarra y Gabina, invirtió parte de su capital en el arrendamiento de una fábrica de jabón que formaba parte del mayorazgo de la Condesa de Saceda. Prot. 19639; fol: 39; fecha: 19/4/86. Prot. 28385, fecha: 11/5/96

⁷² Respecto a las inversiones en el sector manufacturero realizadas por comerciantes de otras plazas peninsulares ver DOMÍNGUEZ ORTIZ (1976): 395-400. ANES (1975): 256. BASURTO LARRANAGA (1983): 233-255. MOLAS (1985): 37-46. MARTÍNEZ SHAN (1991): 15-32. IGLESIAS RODRÍGUEZ (1991): 87-98. VILLAR GARCÍA y GARCÍA MONTORO (1991): 151-161. EIRAS ROEL (1981): 521-564. FERNÁNDEZ DE PINEDO (1974): 342-349

miembros en el control del mercado madrileño. Por último, si la política de industrialización borbónica condicionó importantes cambios en la estructura económica española, también influyó de manera decisiva para que el sector mercantil madrileño orientara todos estos esfuerzos en unas empresas, las públicas, que a la larga se demostraron como un intento frustrante tanto como frustrado.

La problemática anteriormente citada se reproduce a la hora de analizar la intervención del sector mercantil de la capital en los diferentes tipos de asientos a los que llegaban con la administración real o municipal, una segura fuente de ingresos en la economía del momento, según se ha venido subrayando⁷³. De hecho, se ha destacado con cierta frecuencia la importancia adquirida por la iniciativa institucional de la corporación gremial, por ejemplo, en relación al abastecimiento o la recaudación de las rentas reales en Madrid, como uno de los factores determinantes del progresivo poder alcanzado por la corporación ante la corte⁷⁴. Capella y Matilla Tascón hacen hincapié, además, en los contratos negociados con la Corona por los que la institución se hacía responsable de la administración de la gracia del Excusado, de las rentas de las órdenes militares, del aprovisionamiento del ejército y la armada o del vestuario de la Casa Real y de las tropas⁷⁵. Sin embargo, como ya hemos señalado, es necesario ser prudentes a la hora de hacer afirmaciones sobre lo que significaban los negocios de la corporación para los agremiados. Vimos, por ejemplo, al estudiar la estructura de sus establecimientos que el valor de las acciones de las compañías no suponía

⁷³ MARTINEZ SHAW (1991): 15-32

⁷⁴ MOLAS (1985): 82-84. MAIXE ALTES (1994): 188-194. RINGROSE (1985): 219. FERNANDEZ DE PINEDO, GIL y DEROZIER (1988): 146-149

⁷⁵ CAPELLA y MATILLA TASCÓN (1957): 181-268. ARTOLA (1982a): 249-259 y 298-99

demasiado con respecto al total del caudal invertido, mientras que pocos son los que hemos encontrado que contabilizaran intereses en la Diputación de los Cinco Gremios Mayores.

En lo que hace a la iniciativa individual, a pesar de que hemos encontrado referencias a la intervención de los comerciantes madrileños asumiendo la responsabilidad plena en la construcción de infraestructuras, lo más habitual parece ser su relación con la recaudación de los impuestos y el abastecimiento de los ejércitos, siendo más intensa la participación en este caso de cambistas y mayoristas que la de agremiados. La escasez de los casos nos ha impedido intentar una delimitación geográfica de estas operaciones⁷⁴.

⁷⁴ Juan Bautista Rossi, por ejemplo, formó la "Real Compañía del Canal del Manzanares" en noviembre de 1771 con los italianos Pedro de Martinengo, Miguel de Pablo García y Félix Daldini, todos vecinos de Madrid, para responsabilizarse de la construcción de un canal navegable desde el Puente de Toledo; proyecto que, según tal escritura, había sido aprobado por el Rey en 1770. Los socios habían decidido formar una compañía por acciones (300 a 15.000 reales cada una) de las que 21 serían para Rossi. Sabemos también que Druvilhet y Compañía habían conseguido responsabilizarse del abasto de pescado de Madrid por el nombramiento que hizo de un administrador para que se encargara de ello. Juan Soret estuvo interesado en la cuarta parte de lo que produjera el asiento de los hospitales de marina y ejército del Ferrol asociado a Ventura Tajonera entre 1782 y 1787. Por último, Viuda de Lumbreras y Torrecilla concedieron poder a finales de 1788 a Francisco y Santiago de Iriarte, vecinos de Cádiz, para que administrasen "la renta del derecho de 4 maravedís en libra de jabón del reino de Sevilla y obispado de la de Cádiz, que, según declaraban, les pertenecía por subarriendo de M. de Molina, vecino de Madrid. Prot: 17728; fol: 114; fecha: 17/11/71. Prot. 28257; fecha: 24/3/82. Prot: 28989; fol: 86; fecha: 8/9/97. Prot. 28733; fol: 627; fecha: 13/12/88

2.- Las actividades del sector mercantil madrileño en otras plazas peninsulares

Pollard señala que para poder reducir los riesgos asociados a la movilización de capitales o mercancías o los que se derivan de, por ejemplo, el establecimiento de compromisos a medio o largo plazo en mercados alejados, es esencial el acceso a una información fiable acerca de la plaza en cuestión, tanto de las fluctuaciones registradas en sus principales sectores económicos, como de las variaciones en los gustos de sus habitantes o de los impuestos establecidos por las autoridades sobre la distribución de ciertas mercaderías⁷⁷. Desde esta perspectiva y teniendo presente las deficiencias existentes en la red de comunicaciones española del siglo XVIII⁷⁸, no es difícil imaginar los frenos con los que se encontraba el desarrollo de las actividades mercantiles y financieras en la península y, más concretamente, los límites que se interponían a las relaciones económicas interurbanas e interregionales.

Sin embargo, ya en dichos años, por lo que se desprende de algunos de los estudios realizados, se fueron arraigando en España fórmulas de organización orientadas fundamentalmente a disipar las incertidumbres asociadas a las transacciones a las que nos venimos refiriendo. En este sentido, los vínculos familiares y de identidad de origen local fueron de gran importancia en la progresiva formación de redes de intercambio regional, siendo los productores y comerciantes catalanes quienes en mayor

⁷⁷ POLLARD (1995): 43-73

⁷⁸ MADRAZO (1984), KINGROSE (1987a): 33-59

medida las utilizaron en su expansión hacia los mercados peninsulares y americanos⁷⁹. Cruz afirma que los cambistas madrileños también aprovecharon la existencia de tales entramados para negociar en otras plazas peninsulares. Según dicho autor, tales vínculos facilitaron en gran medida la superación de los condicionamientos antes mencionados al contar con individuos de confianza que se ocupaban de los asuntos relacionados con la dinámica del negocio madrileño fuera de la capital imperial⁸⁰.

Por lo que hemos podido comprobar a través de los contenidos de la documentación notarial, los integrantes del sector mercantil de la capital a finales de la centuria y, sobre todo, quienes entre ellos realizaron negocios con otras plazas peninsulares, necesitados de un representante fuera de la ciudad, solían conceder poderes notariales para que individuos localizados normalmente fuera de la ciudad pudieran actuar en su nombre con plena fuerza legal⁸¹. La personalidad de quien era elegido con dicho objetivo, al igual que su relación con el otorgante, variaba. Una de las alternativas que mayor confianza parecían despertar era el nombramiento de

⁷⁹ TORRAS (1995): 111-132. MARTINEZ SHAW (1981). FRANCH BENAVENT (1991): 71-83, afirma la existencia de redes de correspondencia creadas por las casas comerciales valencianas asentadas en Cádiz y dedicadas a la exportación muy similares a las catalanas, empleando correspondientes de origen valenciano.

⁸⁰ CRUZ (1992): 99, expone el ejemplo de la casa de cambios de la familia Butari, que, según este autor, se apoyó en el trabajo de los familiares que habían establecido negocios propios en Zaragoza, Ecija y Pamplona. Nos habla en el mismo sentido de la casa de Manuel Francisco de Aguirre, quien tenía un sobrino en Cádiz que actuó como correspondiente de la firma en dicha ciudad, o de la casa de Gonzalo del Ráb, quien aprovechó de la misma manera la presencia de parientes en Bilbao que participaban en el comercio de lanas de la ciudad. En la documentación notarial analizada se han encontrado también algunos casos de concesión de poderes de representación a familiares fuera de la ciudad. Entre ellos hemos registrado el que concedió Juan Camps a Jorge Camps, su hermano y residente en Jaén, para que le representara en cualquier caso ante los tribunales de aquella ciudad, o el que firmó Pedro Casamayor a favor de Pedro Casamayor Rey, vecino y banquero de Santa Mará de Olorion, para que cobrara cualquier cantidad que se le debiera. Not: 22444; fol: 338; fecha: 18/12/92. Not: 22553; fol: 15; fecha: 16/1/71

⁸¹ Hemos encontrado más de mil cien escrituras notariales en las que comerciantes madrileños nombraban apoderado a un vecino de fuera de Madrid.

paisanos y familiares²². Sin embargo, ni unos ni otros aparecen con frecuencia como apoderados de las casas mercantiles madrileñas. Es muy posible que cuando la relación entre el comerciante de Madrid y su representante fuera de la ciudad no fuera muy estrecha, la protocolización del nombramiento buscara dotar a los vínculos así establecidos de cierto respaldo legal²³.

CUADRO IV.2.1
FUNCIONALIDAD DE LOS APODERADOS DEL SECTOR MERCANTIL
MADRILEÑO A FINALES DEL SIGLO XVIII.

FUNCION	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje)
Poder general para cobrar	335	26'1
Poder cobro una sola deuda	881	62'4
Poder para comprar o arrendar	29	2'2
Poder para acudir a la justicia	45	3'5
Poder para vender	33	2'6
Poder para la administración de bienes	41	3'2
Total apoderados	1.283	100'0

Fuentes: A.H.P.M. Alguno de los poderes incluye más de una funcionalidad.

²² En el caso de los poderes concedidos por los responsables de las casas de cambio madrileñas a familiares, éstos, en la mayor parte de los casos, trabajaban en Madrid. Ver Not: 22444; fol: 338; fecha: 18/12/92. Not: 28953; fol: 15; fecha: 16/1/71. Not: 28960; fol: 755; fecha: 17/10/78. Not: 28961; fol: 126; fecha: 13/3/79. Not: 28964; fol: 454; fecha: 15/10/82. Not: 19625; fol: 417; fecha: 18/4/78. Not: 28964; fol: 66; fecha: 16/9/82. Not: 28966; fol: 133; fecha: 1/3/84

²³ De hecho, hemos encontrado algunas escrituras en las que los apoderados elegidos tenían como objetivo el cobro de una cantidad adeudada por algún otro vecino que había ejercido como representante de la misma casa de comercio. Por ejemplo, María Ramona Basualdo firmó en nombre de su marido José Santibañez y Ibarra, comerciante del gremio de lienzos de Madrid, uno de ellos. En él afirmaba que al estar debiendo a la tienda Juan Antonio Hernández, antiguo apoderado en la ciudad de Valladolid, 2.999 reales que como tal había cobrado de Baltasar Moncada, y que no existiendo forma alguna de ingresarlo, concedía poder a Tomás Gil de Muro, comerciante que era de dicha ciudad, para que se encargara de ello. Not: 18816; fol: 631; fecha: 9/10/79. Otro ejemplo se puede encontrar en Not: 28990; fol: 321; fecha: 23/5/98

La funcionalidad de los *apoderados* se define mínimamente en las respectivas escrituras de nombramiento (ver cuadro IV.2.1). Según los contenidos de las que hemos encontrado, nueve de cada diez eran elegidos para que cobraran alguna cantidad adeudada al comerciante madrileño en el lugar en el que aquéllos vivían o en alguna otra localidad próxima al mismo. De entre ellos uno de cada cuatro eran nombrados para que cobraran cualquier cantidad *que se le debiera hasta la fecha de la escritura o que se le adeudara a partir de entonces* (poder general para cobrar), de lo que parece derivarse una cierta estabilidad en las actividades de los otorgantes en las regiones correspondientes, a diferencia de la coyunturalidad que se desprende del resto de poderes que se refieren a una sólo deuda (poder cobro una sólo deuda). Cuando las negociaciones entre las partes fracasaban, la única opción que les quedaba para poder recuperar lo que se les debía era recurrir a los tribunales. En tales circunstancias era cuando se decidían a elegir representantes para que actuaran en su nombre ante la justicia (poder para acudir a la justicia). Por último, tan sólo uno de cada diez nombró *apoderado* para que se ocupara de la administración, venta o compra de bienes inmuebles (poder para la administración de bienes, poder para vender, poder para comprar o arrendar), aspecto que, sin duda, hay que relacionar con lo anteriormente apuntado acerca de la inversión en la adquisición de propiedades inmobiliarias.

Sin embargo, a partir de la información contenida en la documentación, apenas podemos hacernos una idea del origen de una relación, que, al menos teóricamente, se basaba, como ya hemos señalado, en la confianza existente entre otorgantes y *apoderados*. Tampoco sabemos casi nada, más allá de la que acabamos de mencionar, acerca del contenido de los vínculos así establecidos y, por tanto, del papel que el representante de la casa madrileña desempeñaba en el lugar en donde habitaba y, sobre todo,

si tales lazos, cuando estos últimos se dedicaban a desarrollar actividades mercantiles, llegaron a configurarse como una forma de canalizar la movilización de mercancías. En otras palabras, desconocemos si el apoderado cuando era comerciante era también distribuidor de las mercancías que ofertaban en sus establecimientos las casas madrileñas y si como contrapartida actuaban adquiriendo y enviando las que producidas en la plaza en cuestión eran demandadas en la capital²⁴, o si sencillamente tan sólo se les puede conceptuar como un asalariado más de los negocios madrileños²⁵.

Cuando no existían relaciones familiares o de paisanaje, la elección de estos representantes pudo derivarse de la existencia de contactos previos y regulares por parte de dichos individuos con el propio otorgante o con otro u otros comerciantes madrileños, de tal modo que los vínculos así establecidos podrían considerarse una consecuencia del grado de cohesión del sector mercantil de la capital que permitía la transmisión de este tipo de información entre sus miembros²⁶. Esto último parece

²⁴ Como mucho en las escrituras se podía incluir los recursos que podían utilizar los apoderados para poder conseguir el reintegro de las cantidades adeudadas. El poder concedido por Manuel González de Lobera a José García Carrasco y a Pedro Albaro Casarola, procuradores, el primero de la Real Audiencia y el segundo del número de la villa de Cáceres, de donde eran vecinos, ilustra lo que cabamos de señalar. Es también bastante infrecuente, aunque es lo máximo que hemos encontrado en este sentido, que en la escritura se introduzca las causas de las que el comerciante madrileño esperaba pudieran derivarse dichas deudas. Por ejemplo, Juan Manuel de Araaburu concedió poder a Miguel de Velasco para cobrar cualquier cantidad que se le adeudara en el arzobispado de Valencia ya fuere por escrituras de obligación, vales, letras, cesiones, cartas, cuentas, asientos del libro de compañías, réditos de censos, juros, efectos de villa, créditos contra la Real Hacienda, herencias, legados o cualquier otra razón. Prot. 28988; fol: 92; fecha: 13/2/97. Not: 18823; fol: 294; fecha: 25/4/85

²⁵ A través de los contenidos de algunas escrituras de obligación sabemos que los apoderados de los comerciantes madrileños cobraban una cantidad diaria, que oscilaba entre 400 y 500 maravedí diarios (entendiendo la jornada como el desplazamiento de 8 leguas), siempre que tuvieran que desplazarse del lugar en donde se localizaba su residencia para satisfacer las cantidades adeudadas a quienes les habían otorgado poder para poder hacerlo. Prot. 18489; fol: 591; fecha: 18/12/68. Prot. 28968; fol: 227; fecha: 11/3/86. Prot. 19117; fol: 258; fecha: 21/8/88. Prot. 21398; fol: 111; fecha: 1/7/87

²⁶ De hecho, hemos encontrado con relativa frecuencia la existencia de individuos que ejercían como apoderados de varias casas comerciales de Madrid al mismo tiempo. Por ejemplo, José Vivanco, vecino de Valencia fue nombrado apoderado por Andrés de Larreta, del comercio de droguería, especiería y mercería,

descartar, en el caso de que los apoderados fueran comerciantes, su plena incorporación a una hipotética red de distribución de mercaderías creada en torno a los establecimientos madrileños: difícilmente se puede imaginar a alguien que trabajara al mismo tiempo para varias casas de comercio empeñadas en la distribución de mercaderías de idéntica naturaleza. Ahora bien, como ya hemos venido señalando, una de los rasgos que caracterizaron las actividades de los comerciantes asentados en la capital y sobre todo de los integrantes de los cinco gremios mayores fue su especialización en la oferta de determinados productos (ver capítulo III), por lo que la incompatibilidad parecía ser únicamente relevante sólo en el caso en el que se tratara de comerciantes del mismo gremio o sector.

Tampoco se ha podido encontrar información que confirme la posibilidad de que los apoderados ejercieran de intermediarios entre el comercio madrileño y los establecimientos productivos localizados fuera de la ciudad. A pesar de ello y teniendo presente lo que ya comentamos acerca de las relaciones existentes entre los agremiados y la corporación, y la importancia que éstas tenían en el abastecimiento de las tiendas, es muy posible que en la mayor parte de los casos no asumieran tal funcionalidad o bien que la movilización de mercancías así propiciada fuera escasa.

En definitiva, aunque hemos podido comprobar que el porcentaje de comerciantes que fueron nombrados apoderados para el cobro de cualquier cantidad que se adeudara a los otorgantes madrileños es mayor que en el caso de las concesiones cuya finalidad era el cobro de una sola deuda

para el cobro de cualquier cantidad en julio de 1788. Cuatro meses después por Andrea de Butragueño, quien declaraba ser su "madre política" y dueña de un establecimiento comercial en Madrid, para que se ocupara de cualquier cuestión relacionada con su negocio y especialmente para que gobernase y administrase los arrendamientos de los tercios y diezmos de Norella. Cinco años después eran los directores de la Compañía del Gremio de Paños quienes otorgaban poder para que se ocupara de cobrar cualquier cantidad que se le adeudara, solo meses antes de que la compañía conocida como Galarza y Soicoetchea hiciera lo propio. Not: 21487; fol: 251; fecha: 28/7/88. Not: 21538; fol: 276; fecha: 28/11/88. Not: 22461; fol: 13; fecha: 17/6/93. Not: 28983; fol: 91; fecha: 24/1/94

CUADRO IV.2.2
DEFINICION DE LOS APODERADOS DE LOS COMERCIANTES MADRILEÑOS A FINALES DEL SIGLO XVIII

DEFINICION	PODER COYUNTURAL: EN RELACION A UN SOLO NEGOCIO (total)	PODER COYUNTURAL (porcentaje sobre el total)	PODER GENERAL: CUALQUIER NEGOCIO (total)	PODER GENERAL (porcentaje sobre el total)
Vecinos	569	60'2	184	53'4
Comerciantes	196	20'8	111	32'3
Eclesiásticos	16	1'7	4	1'2
Procuradores de justicia	186	11'2	34	9'8
Funcionarios administración real/militares	58	6'1	18	3'3
Total	945	100'0	351	100'0

Se han considerado en ambas categorías todos los poderes encontrados independientemente de cuáles fueran las razones que los generaran o las instancias a las que recurrir teniendo presente únicamente la perdurabilidad temporal del nombramiento. Fuente: A.H.P.M.

(ver cuadros IV.2.1 y IV.2.2), tal realidad tan sólo nos permite incidir en la potencialidad asociada a tal relación, ya fuera, como se ha dicho, integrado en la red de comercialización, ya sencillamente como cliente regular del mercader madrileño⁴⁷. En cualquier caso, lamentablemente, la

⁴⁷ Algunos casos concretos permiten suponer la existencia en algunas ocasiones de una comunidad de intereses más amplia entre los apoderados y los otorgantes o, al menos, del mantenimiento de relaciones económicas, más o menos regulares, entre los comerciantes de provincias elegidos como apoderados y el sector mercantil de la capital de manera más general. Por ejemplo, Juan Camps, responsable de una de las casas de cambio operativas en la ciudad en el último tercio del siglo, tenía como apoderado en Jaén al mismo comerciante con el que había formado una compañía de comercio. De la misma manera, Manuel Fernández de Noriega, vecino y comerciante de Valladolid, fue nombrado apoderado para el cobro de cualquier cantidad sucesivamente por Francisco Zorrilla, 1769, Francisco de Goicoechea y Echevarría en 1774 y por Francisco Antonio de Cerrajería en 1775, todos ellos del gremio de drogueros, mercaderes y especieros. Este último concedió poder en 1787 a Juan Antonio García, otro comerciante de la misma ciudad para que se encargara de cobrar de la testataria de Fernández de Noriega 1.790 reales que le debía por géneros que le había suministrado para su tienda, y en 1789 otro a Manuel Antonio de Erqueba, procurador de la Chancillería de Valladolid, para que acudiera al concurso de acreedores de Josefa Álvarez, viuda del mencionado Fernández de Noriega, con la que, según dicha escritura, había negociado un crédito de 1.245 reales. Not: 18797; fol: 433; fecha: 6/12/69. Not: 18954; fol: 49; fecha: 29/4/74. Not: 18925; fecha: 19/10/75. Not: 19648; fol: 59; fecha: 7/5/87. Not: 19641; fol: 87; fecha: 22/4/89. CORONAS TEJADA (1991): 47-58

terminología utilizada en los documentos de la época es muy poco esclarecedora²⁸. En la de naturaleza notarial, por ejemplo, incluso en las escrituras en las que aparecen términos precisos acerca de quienes eran nombrados apoderados por los comerciantes, la mayor parte de ellos tan sólo eran definidos como vecinos de una población sin hacer mención alguna sobre su actividad económica (ver cuadro IV.2.2).

Fuere como fuere, el nombramiento de apoderados en otras plazas peninsulares es al menos prueba inequívoca del desarrollo de actividades económicas por parte de los integrantes del sector mercantil madrileño fuera de la capital. En este sentido podemos ser más precisos en relación a quienes en la ciudad se decidieron por nombrar alguno en los últimos años del siglo. Así, aproximadamente las dos terceras partes fueron designados por comerciantes agremiados (66'6%)²⁹, mientras que los de las casas de cambio madrileñas suponen algo más del veinte por ciento del total (21'4%) y los que actuaban en nombre de los *mayoristas* y comerciantes de géneros catalanes significaban respectivamente el 6'5% y el 5'5% restante. En lo que hace a la estabilidad de las actividades que sugiere la existencia de apoderados para el cobro de cualquier cantidad adeudada, los porcentajes cambian reduciéndose el de los agremiados a algo más de la mitad (54%), mientras que el de *cambistas*, *mayoristas* y comerciantes de géneros de origen catalán ascienden respectivamente al 30%, 7% y 9%.

De las cifras que acabamos de presentar se puede deducir que eran las *casas de cambio* y los negocios administrados por comerciantes agremiados, fundamentalmente miembros del gremio de droguería, especiería y mercería,

²⁸ PEREZ SARRION (1984): 263-286

²⁹ Entre los agremiados la mayor parte de los poderes encontrados fueron concedidos por miembros del gremio de droguería, especiería y mercería (47%), en menor proporción se han encontrado los que firmaron los integrantes del gremio de joyería (16%), lienzos y paños (14% en ambos casos) y, por último, los de sedas (9%). Ver apéndice.

los que en mayor medida estaban vinculados económicamente con otras plazas peninsulares. Hay que puntualizar, sin embargo, que si tenemos en cuenta el peso específico que cada uno de los sectores tenía en la estructura del

CUADRO IV.2.3
OPERATIVIDAD DE LAS CASAS DE COMERCIO MADRILEÑAS FUERA
DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII.

	NEGOCIOS CON MAS DE DOS APODERADOS FUERA DE MADRID (porcentaje)
Gremio de paños	10
Gremio de lienzo	8
Gremio de sedas	12
Gremio de joyería	8
Gremio de droguería	14
Casas de cambio	50
Mayoristas	20
Comercio de géneros catalanes	10

Fuente: A.H.P.M.

comercio de la capital al que nos referimos en el primer capítulo¹⁰, eran los negocios administrados por *cambistas*¹¹, sobre todo, y *mayoristas* los que con mayor frecuencia establecían tales contactos (ver cuadro IV.2.3). Es más, entre los establecimientos de los agremiados, la minoría que disponían de más de un representante fuera de la ciudad absorbía la mayor

¹⁰ El 5% de los negocios mercantiles madrileños eran casas de cambios, otro 5% se definía por su especialización en la distribución de mercancías importadas de Cataluña, mientras que un 4% se dedicaban a la venta al por mayor y el resto, un 86%, estaban administrados por comerciantes integrados en los cinco gremios mayores. Ver capítulo I.

¹¹ Nueve de cada diez de los cambistas de la capital nombraron a un representante fuera de la ciudad.

parte de los que fueron nombrados por el gremio en conjunto⁷².

Como se puede apreciar en el cuadro IV.2.4, la mayor parte de los apoderados nombrados por el sector mercantil madrileño se localizaba en Castilla (tanto Castilla-la Mancha como Castilla-León), Andalucía y Valencia-Murcia: tres de cada cuatro se asentaban en una de estas regiones. La estabilidad de las relaciones así establecidas, que se refleja, como ya se ha señalado, en la concesión de poder *para el cobro de cualquier deuda*, incide en la distribución mencionada: prácticamente las dos terceras partes de los mismos se concentran en dichos territorios.

En Castilla la Nueva la mayoría de los apoderados trabajaban representando a los *mayoristas* y a los miembros del gremio de droguería, especiería y mercería: entre ambos suman las dos terceras partes de quienes fueron nombrados para que se hicieran cargo del *cobro de cualquier deuda* y algo menos de dicha proporción sobre el total de los que fueron elegidos por el comercio madrileño. Si a los anteriores sumamos los que trabajaban para los *cambistas* y los individuos del gremio de lienzos el porcentaje alcanzaría el 75%, de los que aproximadamente dos de cada tres se asentaban en localidades que en sus respectivos contextos no destacaban por su densidad demográfica. Como se puede apreciar en el cuadro IV.2.4, estas cifras sitúan a la región castellana muy por encima de las medias calculadas para el resto de la geografía peninsular. En relación a Castilla la Vieja, tres de cada cuatro de las concesiones encontradas fueron firmadas por *cambistas* o miembros de los gremios de joyería y de droguería, especiería y mercería⁷³. Estos últimos fueron responsables de más del 40%

⁷² Sus apoderados suponían entre la mitad y las tres cuartas partes del total de los que trabajaban para el sector agremiado en conjunto.

⁷³ Esta cifra aumenta hasta el 80% si tan sólo contabilizáramos a los representantes que fueron elegidos para el cobro de cualquier deuda o para defender a los otorgantes en cualquier causa que éstos tuvieran que atender en los tribunales.

de los nombramientos. Del total al que nos hemos referido, el 67% se asentaban en las principales ciudades de la región (Valladolid, Salamanca, León, Burgos, Soria o Palencia).

CUADRO IV.2.4
DISTRIBUCION REGIONAL DE LA CONCESION DE PODERES DE REPRESENTACION POR
EL SECTOR MERCANTIL MADRILEÑO A FINALES DEL SIGLO XVIII.

REGIONES	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje)	APODERADOS GENERALES (total)	APODERADOS GENERALES (porcentaje)
Castilla-La Mancha	275	21'2	78	22'2
Cataluña	69	5'3	44	12'5
Valencia-Murcia	150	11'6	45	12'8
Castilla-León	254	19'6	37	10'6
Extremadura	66	5'1	24	6'8
Andalucía	233	18'0	67	19'1
Aragón	31	2'4	8	2'3
País Vasco-Navarra	90	6'9	21	6'0
Galicia	88	6'8	21	6'0
Cantabria-Asturias	40	3'1	6	1'7
Total	1.296	100'0	351	100'0

Fuente: A.H.P.M.

En Andalucía predominaban los representantes de las casas de cambio. En este caso la importancia de Cádiz es incuestionable, pues era la plaza peninsular en donde se concentraba el mayor número de apoderados elegidos por estos negocios: 18 de ellos habían dotado de poder a vecinos de la ciudad para cobrar cualquier cantidad adeudada, mientras que otras 6 más lo

hicieron en relación a una sola deuda⁷⁴. En lo que hace al resto de los integrantes del sector, incluidos los *mayoristas*, del escaso número de escrituras localizadas se puede deducir que Andalucía no fue un ámbito económico en el que se involucraran de forma regular, ni que fuera en dicha región donde se desarrollaran la mayor parte de sus actividades fuera de la capital. Por lo demás, hay que subrayar que casi el 80% de quienes actuaban en nombre de los establecimientos madrileños eran vecinos de los principales núcleos de población andaluces (Cádiz, Sevilla, Granada o Málaga).

CUADRO IV.2.5
ASENTAMIENTO DE APODERADOS Y DEUDORES DEL SECTOR MERCANTIL MADRILEÑO A FINALES DEL SIGLO XVIII.

ASENTAMIENTO	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje sobre el total)	DEUDORES (total)	DEUDORES (porcentaje sobre el total)
Urbano	736	56'8	376	42'3
Rural	568	43'2	513	57'7
Total	1.296	100'0	889	100'0

Fuente: A.H.P.M.

Esto último se repite, así como las características generales señaladas, en el caso de la región valenciano-murciana: la mayoría de los apoderados del sector mercantil madrileño, más de las dos terceras partes

⁷⁴ Las casas que nombraron apoderado para que se encargara de regularizar su situación en esta ciudad andaluza eran: Juan Camps y Compañía, Drouvilhet, Patricio Joyes y Compañía, Pablo Orsy y Compañía, H. Pascaly, Reynaud, Solari y Compañía, Zapater y Aguilar, Pedro de Iubiaga y Ramón Nadal. Prot: 19801; fol: 122; fecha: 2/12/66. Prot: 20126; fol: ---; fecha: 3/3/70. Prot: 19688; fol: 89; fecha: 10/3/69. Prot: 20966; fol: 28; fecha: 16/1/54. Prot: 20971; fol: 344; fecha: 6/6/88. Prot: 19683; fol: 52; fecha: 19/1/70. Prot: 20993; fol: 289; fecha: 31/10/99. Prot: 19687; fol: 264; fecha: 22/7/68. Prot: 20676; fol: 39; fecha: 2/11/77. Prot: 20975; fol: 126; fecha: 2/3/90

del total, fueron nombrados por los responsables de las *casas de cambio* o por los miembros del gremio de *droguería, especiería y mercería*. Prácticamente todos los *cambistas* madrileños, mediante tales nombramientos, establecieron contactos con una casa de comercio de la región y más de la mitad de ellas se preocupó por destacar allí a alguien para que se preocupara del cobro de cualquier cantidad de dinero adeudado, de lo que se puede deducir que sus expectativas de operatividad en la región eran muy notables⁷⁵.

El resto de los apoderados, es decir, prácticamente uno de cada cuatro del total, o uno de cada tres de los que se nombraban para que se ocuparan de cobrar cualquier cantidad adeudada, se distribuían por el resto de las regiones españolas. En las regiones septentrionales y en Cataluña, por ejemplo, la mayor parte de ellos fueron elegidos por comerciantes madrileños que procedían de aquellas regiones, por lo que, como veremos más adelante, debieron estar relacionados con cuestiones surgidas en el entorno de los círculos familiares de los comerciantes. En Galicia, Extremadura y Aragón las actividades de las casas de comercio madrileñas parecen estar vinculadas con la satisfacción de la demanda de numerario y mercancías de lujo de las elites regionales que, además, eran fundamentalmente rurales. Más escasos son los apoderados nombrados en las dos primeras regiones por los miembros del gremio de *droguería, especiería y mercería*, quienes tenían

⁷⁵ Algunos casos significativos son los de Juan Camps y compañía, que tenía apoderados para cobrar cualquier cantidad que se le adeudara en Valencia y Alicante; sus estrechas relaciones con la economía mercantil y financiera de la región quedan plasmadas en su nombramiento como apoderado de Juan Sereys, de Gandia en el ajuste y convenio de las deudas de Juan La Placa, cambista madrileño. Patricio Joyes, quien ejerció de apoderado de Viuda de Lassala e Hijo, de Valencia, en la quiebra a la que nos hemos referido, había destacado representantes en en Cartagena y Alicante; y Zapater y Aguilar, apoderados para la asistencia a dicha quiebra de José Lauhe, de Valencia, habían nombrado representantes para ocuparse de cualquier cantidad que les perteneciera en Valencia, Alicante y Cartagena. Prot: 22340; fol: 180; fecha: 26/5/89. Prot: 22340; fol: 198; fecha: 17/6/89. Prot: 20959; fol: 574; fecha: 18/11/77. Prot: 20955; fol: 338; fecha: 27/8/73. Prot: 20966; fol: 634; fecha: 26/11/84. Prot: 19628; fol: 240; fecha: 7/7/69. Prot: 20953; fol: 35; fecha: 31/7/78. Prot: 17330; fol: 340; fecha: 12/7/88

la misión de hacer efectivas las cantidades adeudadas por boticarios asentados en pequeños núcleos de población. Por último, habría que mencionar que, aunque en un número no muy elevado, los individuos del gremio de joyería destacaron en Extremadura representantes que fueron nombrados con el mismo fin visto con anterioridad.

De la misma manera que hemos tratado de acercarnos a la dinámica impulsada por el sector mercantil madrileño en otros mercados peninsulares explorando las relaciones con sus apoderados, a continuación vamos a tratar de conocer algo más acerca de ello al interesarnos por la personalidad de quienes en la documentación notarial consultada aparecían definidos como sus *deudores*. En el cuadro IV.2.6 se incluyen los resultados obtenidos tras haber contabilizado la información incluida en la totalidad de las escrituras analizadas. Como se puede apreciar en él, nos hemos encontrado con el mismo problema con el que nos enfrentamos en el caso de los apoderados, es decir, la ambigüedad asociada al término *vecino*. Y no es fácil sortearla, ya que éstos suponen casi el cincuenta por ciento de todos los casos encontrados. Independientemente de esto, es importante señalar que, de la otra mitad, más de las dos terceras partes de los deudores eran comerciantes⁷⁴.

⁷⁴ Si aplicásemos este porcentaje al 49'6% de los que tan sólo aparecen como "vecinos" en la documentación, se podrá concluir que los comerciantes supondrán alrededor del 69% del total de la muestra. Es decir, según estos datos, en dos de cada tres de las operaciones desarrolladas por los comerciantes madrileños fuera de la capital, éstos se relacionaron con miembros del sancionado sector asentados fuera de la capital. Ahora bien, consideramos que tales cálculos son excesivamente elevados, pues están realizados sobre una muestra en la que no se han incluido los vecinos que, como los artesanos o los agricultores no han aparecido con nombre propio en la misma. En definitiva, podrá señalarse que entre la mitad y las dos terceras partes de dichas operaciones sí pudieron vincular a dichos sectores.

CUADRO IV.2.6
DEFINICION DE LOS DEUDORES SEGUN LOS PODERES PARA EL
CORSO DE DEUDAS EMITIDOS POR LOS COMERCIANTES
MADRILEÑOS A FINALES DEL SIGLO XVIII

DEFINICION	TOTAL	PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL
Comerciantes	389	34'7
Nobleza	39	4'4
Vecinos	441	49'6
Militares	23	2'6
Administración	29	3'3
Religiosos	48	5'4
TOTAL	889	100'0

Fuente: A.H.P.M. (#) Algunos de los poderes generales incluyen el nombre de algún deudor

Ahora bien, hasta ahora nos hemos referido a la cuantificación de los clientes que no habían satisfecho los compromisos a los que habían llegado con los comerciantes madrileños en conjunto, sin que hayamos realizado puntualizaciones teniendo presente el modo en que, como ya expusimos, éste se ordenaba o sobre la forma en que se distribuían en la geografía peninsular. Así, según se puede apreciar en el cuadro IV.2.7, se puede distinguir claramente entre dos sectores. Por una parte, los negocios que en el desarrollo de sus operaciones fuera de Madrid orientaban sus contactos con mercaderes o financieros de otras plazas peninsulares, en el que se integraban los que eran administrados por individuos miembros del gremio de droguería, mercería y especiería, los cambistas y los mayoristas madrileños. Y por otra, aquéllos cuya operatividad quedaba definida en torno a la concesión de créditos y ventas realizadas a las elites provinciales: fundamentalmente los que eran propiedad del resto de los agremiados. La incertidumbre acerca de los comerciantes que distribuían

géneros procedentes de Cataluña es demasiado notable como para poder llegar a sacar conclusiones.

Hemos localizado a la mayor parte de la nobleza que acudía a los comerciantes madrileños para satisfacer sus necesidades fundamentalmente en Andalucía y Castilla-León y en menor medida en Valencia, Galicia y Extremadura. Los integrantes del sector mercantil de Madrid, básicamente los miembros del gremio de sedas y los mayoristas, aparte de abastecerles de mercancías de lujo les facilitaban importantes sumas de dinero que las grandes casas necesitaban para poder mantener su nivel de vida⁷⁷. En el caso de los religiosos, asentados mayoritariamente de Castilla-León, Andalucía y en menor grado de Galicia, la cuantía de los compromisos adquiridos, normalmente el adelanto de alguna cantidad en efectivo, dependía de la posición ocupada en la jerarquía eclesiástica, aunque predominaban los presbíteros, canónigos y racioneros, cuyas deudas no llegaban a ser demasiado elevadas⁷⁸, siendo que algunos las satisfacían mediante la cesión de parte de sus propios ingresos⁷⁹. Por último, entre casi todos los que estaban incorporados a las administraciones, ya fueran municipal, real o integrantes del ejército, vecinos con bastante frecuencia de alguna localidad situada en Andalucía y Castilla la Mancha, los contactos mantenidos con el comercio de la capital incluían la adquisición de mercaderías (textiles) o la obtención de préstamos, siendo esto último

⁷⁷ En un importante número de los casos que hemos podido encontrar las deudas contraídas sobrepasaban los cien mil reales. Ver, por ejemplo, Not: 18924; fecha: 23/4/66. Not: 28982; fol: 485; fecha: 38/11/93. Not: 28963; fol: 445; fecha: 3/18/81

⁷⁸ Solo hemos encontrado dos casos de obispos, el de Tuy y el de Burgo de Osma, que debían respectivamente unos veintisiete mil reales y más un millón trescientos mil reales. Not: 18925; fecha: 17/18/78. Not: 22461; fol: 129; fecha: 28/11/94

⁷⁹ Por ejemplo, Tomás Armero, concedió un poder para cobrar lo que le debía, más de 25.000 reales, el canónigo de la Santa Iglesia de Orihuela, dinero que le había cedido para satisfacer sus urgencias. El canónigo se comprometió a su pago a través de la entrega de 900 reales anuales del beneficio que tenía en la Iglesia de san Martín de la Villa, en Salamanca. Prot. 18894; fol: 183; fecha: 22/9/71

muy común en el caso de quienes habían sido designados para ocupar algún

CUADRO IV.2.7
DEFINICION DE LOS DEUDORES DEL COMERCIO MADRILEÑO A FINALES DEL SIGLO
XVIII POR SECTORES (en porcentaje)

	COMERCIANTES	VECINOS	NOBLEZA	FUNCIONARIOS	RELIGIOSOS
Agremiados a lienzos	11'8	64'7	3'5	9'4	18'6
Agremiados a paños	21'9	44'8	6'3	18'7	8'3
Agremiados a sedas	12'7	41'8	18'2	18'9	16'4
Agremiados a joyería	18'1	56'6	9'7	12'8	3'6
Agremiados a droguería	45'1	47'9	8'3	1'8	4'9
Casas de Cambio	42'8	48'8	7'4	1'3	1'3
Mayoristas	62'7	35'6	8'8	1'7	8'8
Comercio de géneros catalanes	27'8	66'6	8'8	2'8	2'8
Media	34'7	49'6	4'4	5'9	5'4

El cálculo de la media se ha realizado teniendo presente la representatividad que sobre el total de las operaciones tienen las que impulsaron cada uno de los sectores que aparecen en el cuadro.

Fuente: A.H.P.M.

puesto en territorios americanos y necesitaban financiación para sufragar los gastos a ello aparejados¹⁰⁰. Una fórmula bastante frecuente por la que solían cobrar los pagos atrasados era la incautación de los salarios que ingresaban. Por último, hay que señalar que, como se puede apreciar en

¹⁰⁰ Ver, por ejemplo, Prot. 28968; fol: 227; fecha: 11/3/86

el cuadro IV.2.8, fueron los *cambistas*, *mayoristas* e individuos del gremio de droguería, especiería y mercería quienes prácticamente acapararon los contactos que la ciudad mantuvo con sectores mercantiles de otras plazas peninsulares. Castilla, Andalucía y Valencia-Murcia, y en menor medida Extremadura y Galicia son las regiones en las que se localizan la mayor parte de los comerciantes a los que abastecían las casas de comercio madrileñas.

Los contactos entre los comerciantes madrileños a los que nos acabamos de referir y los que acudían a ellos para abastecer sus comercios fuera de la ciudad se establecían de varias formas. Así, en algunas ocasiones, por lo que se afirma en la documentación consultada, eran los mercaderes cuyos negocios se localizaban fuera de Madrid los que se trasladaban a la capital buscando los géneros que luego distribuirían en sus localidades de asentamiento¹⁰¹. Cuando no sucedía así, dos fórmulas se presentan con cierta frecuencia. Una, minoritaria, es el establecimiento de compañías entre las partes¹⁰². Apenas sabemos nada acerca de las mismas, pues con respecto a la mayoría de ellas la información de la que disponemos se incluye en escrituras de concesión de poder en las que los otorgantes elegían a alguien para que les representara en el momento de regularizar cuentas, normalmente pasado un tiempo tras la finalización del acuerdo. Los socios y la operatividad del acuerdo se localizaban en Extremadura (Zafra, Badajoz), Castilla-León (Cuenca de Campos, Villalón),

¹⁰¹ Son bastante numerosas las escrituras de concesión de poder otorgadas por agremiados para el cobro de alguna cantidad que se les adeudaba fuera de Madrid por haber "sacado géneros de la tienda del otorgante". Ver, por ejemplo: Prot: 22363; fol: 272; fecha: 28/5/97. Prot: 21588; fecha: 11/6/82. Prot: 18888; fol: 528; fecha: 5/12/75. Prot: 19891; fol: 55; fecha: 1/3/76. Prot: 22395; fol: 57; fecha: 26/5/89. Prot: 19639; fol: 136; fecha: 17/10/85

¹⁰² Minoritaria al menos es su presencia en el Archivo Histórico de Protocolos de Madrid, aunque no hay que descartar que se estableciera en un mayor número al que hemos encontrado, ya que si era frecuente realizar este tipo de acuerdos de manera verbal o privada, también pudo realizarse por medio de notarios asentados fuera de Madrid.

Castilla la Mancha (dos en Guadalajara) y Andalucía (dos sociedades en Cádiz probablemente relacionadas con el comercio atlántico). Los comerciantes madrileños eran fundamentalmente agremiados¹⁰³. Hemos encontrado, además, otras escrituras que hacen referencia a la existencia de compañías con socios asentados en Cataluña y el País Vasco, aunque en estos casos sospechamos que su funcionalidad estaría más bien orientada al abastecimiento de productos para su venta en la capital que en la distribución de los mismos desde la misma.

La otra es su participación en el circuito ferial castellano. De hecho, el *Almanak Mercantil*, al que ya nos hemos venido refiriendo, contenía información en este sentido relacionando la actividad de algunas casas de comercio con la participación en los circuitos feriales¹⁰⁴. Además, en algunos de los documentos notariales firmados por los comerciantes madrileños, básicamente *mayoristas* y agremiados, hemos encontrado referencias a transacciones mercantiles realizadas en ferias castellanas, fundamentalmente en las de Valdemoro, Almagro, Segovia o Avila¹⁰⁵. Lo que, de alguna manera, parece confirmar que estas casas de comercio participaban en las principales ferias castellanas del momento, muy probablemente atraídos por la importancia que todavía conservaban éstas y que hemos podido constatar por la distancia que separaba a algunos de los asistentes a las mismas con respecto a sus respectivos lugares de

¹⁰³ Prot. 19971; fol: 344; fecha: 11/11/85. Not: 19975; fol: 346; fecha: 9/9/89. Prot: 19975; fol: 346; fecha: 9/9/89. Not: 21435; fol: ---; fecha: 12/1/86. Not: 21436; fol: ---; fecha: 28/4/89. Not: 21891; fol: 72; fecha: 4/5/89. Not: 21227; fol: ---; fecha: 14/4/94. Prot. 21891; fol: 82; fecha: 7/5/88

¹⁰⁴ Por ejemplo, respecto a la casa comercial Viuda de Balbi, Hijos y Compañía, definida como "mayoristas" se señala que concurrían a algunas ferias.

¹⁰⁵ Ver por ejemplo Prot 19807, fol: 188.- fecha: 12/7/81. Prot: 21535; fol: 85; fecha: 16/4/93. Prot. 19532, 29.- 16/2/69. Prot: 28675; fol: 54; fecha: 27/10/69. Prot. 19971; fol: 244; fecha: 19/8/85. Prot: 19976; fol: 547; fecha: 1/12/84. Prot: 19971; fol: 244; fecha: 19/8/85. Prot: 19975; fol: 314; fecha: 30/7/89. Prot: 19983; fol: 158; fecha: 19/2/97. Prot: 28252; fol: ---; fecha: 28/11/71. Prot: 28253; fol: -; fecha: 23/7/73. Prot. 19116. fol: 315.- fecha: 21/2/84.

asentamiento y la significación económica que en algunos casos tenían éstos en sus respectivos contextos regionales¹⁰⁶. El hecho de que con cierta frecuencia entre los trabajos asignados a los mancebos se encontrara la asistencia a las ferias, incide en la importancia que debieron tener las mismas para dar salida a los productos que ofertaban las casas de comercio de la capital¹⁰⁷.

Por último, hemos constatado a través de las escrituras a las que nos venimos refiriendo que con cierta frecuencia las relaciones comerciales entre los agremiados madrileños y sus clientes localizados fuera de la ciudad llegaban a prolongarse en el tiempo¹⁰⁸. En estos casos la petición de los géneros se realizaba por carta, y su coste se cargaba en una cuenta que se mantenía abierta mientras durara la relación¹⁰⁹.

¹⁰⁶ Por ejemplo, se ha comprobado la asistencia a la feria de Valdemoro de comerciantes de Tomelloso, Tarazona, del lugar de Castiñeiros (Reino de Galicia), Toledo. Prot: 19807; fol: 188; fecha: 12/7/81. Prot. 21335, fol: 95.- fecha: 16/4/93. Prot. 19532, fol: 29.- fecha: 16/2/69. Prot. 20675, 54.- 27/10/69

¹⁰⁷ Por ejemplo, en la escritura de compañía que firmó Domingo de Posadillo, integrante del gremio de droguer, mercer y especier junto a sus mancebos Francisco de Arratia, Domingo Cano y Joaquín de Arratia en 1773, se especificaba que el tiempo de duración de la misma sería de 6 años durante los cuales sus socios, como mancebos que eran de su establecimiento, se obligaban a "ir a los sitios reales y las ferias donde Posadillo solía ir a comerciar". Tal actividad que Posadillo relacionaba con el trabajo a desempeñar por los ayudantes en la tienda, aparece también en la escritura de compañía que firmaron Francisco de Zorrilla y Francisco Esteban Fernández Laba, factor principal en la tienda del primero y que además se había comprometido en matrimonio con la hija de Zorrilla. En la escritura de compañía firmada por ambos se especificaba entre otras cosas que el matrimonio entre su hija y Laba no se llevaría a cabo antes del establecimiento de tal sociedad, así como que el mencionado Laba dejaría de salir a seguir las ferias como hasta ese momento lo había hecho. Prot: 19967; fol: 33; fecha: 24/1/78

¹⁰⁸ La relación más larga que hemos encontrado la protagonizaron Cayetano Iubiaga, comerciante de Madrid, y Domingo Abusquieta, del comercio de Bilbao, que, por lo que sabemos, pervivió entre 1766 y 1782. Prot: 21382; fol: 437; fecha: 3/2/83.

¹⁰⁹ En lo que hace a la forma en que los agremiados madrileños hacían llegar las mercancías a sus clientes la información encontrada es bastante escasa. Apenas sabemos nada acerca de quienes se responsabilizaban de que las mercancías llegaran a sus destinos. Por ejemplo, Diego de Palacio, al reclamar cierta cantidad de dinero a Juan Antonio D. de Parras, boticario de la localidad de Quintana, afirmaba que ésta se derivaba de los géneros que le había enviado con Juan Carrato, sin que sepamos más acerca de este último. De la misma manera, el mencionado Diego de Palacio hacía responsable en otra escritura a Antonio Calleja, vecino de Batanas, diócesis de Palencia, del impago de más de dos mil quinientos reales, importe de tres remesas de géneros que en distintos momentos le había hecho con José Sant, ordinario del propio pueblo. En los mismos términos se expresa José Pérez Roldán en la escritura en la que concedió poder a

Además del abastecimiento de géneros o dinero desde la capital, el comerciante madrileño podía ejercer como representante del mercader de provincias en el mercado de la ciudad realizando pagos en su nombre o bien adquiriendo mercancías en otras tiendas de la ciudad¹¹⁰. Los contactos así establecidos con las regiones valenciano-murciana o catalana, como ya se ha señalado, pudieron ser aprovechados para obtener productos elaborados en dichas regiones¹¹¹.

Como puede apreciarse en el cuadro IV.2.8, uno de cada cuatro de los clientes que tenían abierta una cuenta con algún comerciante madrileño se localizaba en Castilla la Mancha. Tras esta región destacan Castilla León, Valencia-Murcia, Andalucía y Galicia. Con respecto a las casas mercantiles de la capital, la mayor parte de ellas formaban parte de la estructura de los cinco gremios mayores, fundamentalmente del gremio de droguería, mercería y especiería, siendo muy escasos los negocios de mayoristas que dotaban de estabilidad a sus relaciones con otras plazas peninsulares de la manera a la que venimos refiriéndonos.

Manuel de Antiquedad López, arcipreste de Condenuño y a Calixto de Antiquedad Muñoz, ambos residentes en la villa de Balbares, para que cobraran las cantidades que le adeudaban José Garcé, boticario de los Balbares, Arzobispado de Burgos, por géneros que le había pedido y que remitió de su lonja en 8 de julio y 22 de agosto de 1781 con Santiago de la Puerta, ordinario de dicho Burgos, y Bartolomé de Terán, boticario de Castrojeriz, también en dicho arzobispado, por géneros que le remitió en 24 de septiembre de 1775 con Mateo Martí, vecino de Madriguera, pedidos por sus cartas de 15 de abril y 28 de junio de ese año. Prot: 21939; fol: 48; fecha: 17/3/69. Prot: 21939; fol: 121; fecha: 1/9/98. Prot: 18822; fol: 133; fecha: 24/2/84

¹¹⁰ Por ejemplo, José Pérez Roldán en la escritura de poder otorgada a favor de Manuel y Juan Antonio Rubiano, vecinos de Oviedo, afirmaba que Bernardo Zenzano, vecino y boticario de la misma ciudad, le estaba adeudando cierta cantidad de dinero, ya que todavía no le había pagado un vale firmado en junio de 1779, ni tampoco los géneros que le había remitido desde entonces, ni los pagos que había hecho en Madrid siguiendo las indicaciones del deudor. Prot: 19639; fol: 67; fecha: 9/6/86

¹¹¹ Ver por ejemplo Not: 19634; fol: 64; fecha: 4/3/72. Not: 19984; fol: 436; fecha: 11/12/98

CUADRO IV.2.8
DISTRIBUCION REGIONAL DE LOS COMERCIANTES DE FUERA DE MADRID CON CUENTA
ABIERTA EN ALGUNA CASA COMERCIAL MADRILEÑA A FINALES DEL SIGLO XVIII

	NUMERO DE CUENTAS	PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL
Castilla la Mancha	12	27'3
País Vasco	4	9'1
Castilla León	7	15'9
Valencia-Murcia	6	13'6
Extremadura	1	2'3
Cataluña	1	2'3
Cantabria	2	4'5
Galicia	5	11'4
Andalucía	6	13'6
TOTAL	44	100'0

Fuente: A.H.P.M.

En definitiva, se puede afirmar que la iniciativa emprendida por los comerciantes madrileños más allá de los límites de la ciudad se localizó preferentemente en Castilla, Andalucía y Valencia-Murcia. Los propietarios de los negocios de mayor valor que se integraban en el gremio de droguería, especiería y mercería, el más activo entre los que formaban la corporación, distribuyeron mercancías a los establecimientos que operaban en Castilla la Nueva y Castilla la Vieja, dedicándose preferentemente en esta última, al igual que en Andalucía, Galicia y Extremadura, al abastecimiento de las boticas ubicadas en pequeños centros de población¹¹². En Valencia-Murcia, además de traficar tanto en géneros medicinales como en textiles

¹¹² No hemos podido localizar ninguna escritura en la que se incluyeran los géneros vendidos por los agremiados a comerciantes de otras plazas peninsulares. No obstante, es muy probable que cuando sus clientes no fueran propietarios de botica, a quienes los agremiados abastecerán de "géneros medicinales", acudieran al mercado madrileño en busca de productos textiles ("géneros de mercería").

(de mercería), impulsaron importantes trasvases de capital para ser invertido en su sector sedero. Entre el resto de los agremiados, tan sólo habría que destacar, aunque en menor medida que los anteriores, el comercio realizado en Galicia y Extremadura por quienes formaban parte del gremio de joyería, y el que protagonizaron los miembros del gremio de lienzos en Andalucía. Los *mayoristas* de la capital también se dedicaron a la distribución de textiles importados en Castilla la Nueva y Andalucía fundamentalmente. Por último, los *cambistas*, como ya vimos, se involucraron prioritariamente en las economías andaluza y valenciano-murciana y especialmente en el sector mercantil de sus centros urbanos de mayor importancia, con respecto a las cuales ejercieron de intermediarios ante las principales plazas europeas.

Los comerciantes madrileños, sobre todo los de mayor capacidad económica que formaban parte de los gremios de paños, sedas y lienzos, también intentaron satisfacer la demanda de efectivo de la población asentada en las regiones a las que nos acabamos de referir y, entre ellos, fundamentalmente de quienes se integaban en sus estamentos privilegiados, a quienes además proporcionaban los productos de lujo en cuya venta algunos se habían especializado. Esto fue, como ya señalamos, especialmente relevante en Andalucía, Castilla-León y Castilla-La Mancha, en donde se localizaron la mayor parte de los integrantes del sector nobiliario, administrativo o religiosos que acudieron a los comerciantes de Madrid. Pero, no hay que olvidar que la concesión de créditos o *dinero por adelantado* también se produjo con bastante frecuencia con respecto a los pequeños propietarios, principalmente en Castilla, lo que hace que al menos haya que plantearse la capacidad de los núcleos financieros locales¹¹³,

¹¹³ CRUZ (1992), duda de la participación de los cambistas madrileños en este ámbito, precisamente por la capacidad de los financieros locales que los excluía de ello.

así como las razones que pudieron impulsar a estos grandes comerciantes a introducirse en un ámbito en el que los negocios manifestaban toda la fragilidad y complejidad, por su dispersión, frente a unos beneficios más reducidos que en el caso de la empresa cambiaria, mayoritaria, como ya hemos señalado.

Precisamente, el incumplimiento por parte de sus clientes de los pagos que se habían comprometido a realizar, ya fuera como consecuencia de una operación crediticia o mercantil, y los intentos por recuperar tales cantidades se convirtió en una de las vías de acceso a la propiedad de pequeñas parcelas de tierra de cultivo o de casas de escaso valor que lógicamente estaban situadas en las mismas regiones a las que anteriormente nos hemos referido al hablar de dichos negocios y de las que trataban de desprenderse en el menor tiempo posible. Una segunda fórmula se relaciona directamente con sus matrimonios y la posibilidad de que sus esposas fueran designadas como herederas de algún familiar. Es evidente que en estos casos, el origen de sus cónyuges determinaba la localización geográfica de los bienes, por lo que se puede afirmar que la mayor parte de ellas se encontraban en Castilla, Cantabria, País Vasco y Navarra. No obstante, en la mayor parte de los casos, sus propiedades inmobiliarias, cuyos derechos casi siempre eran obtenidos al ser nombrados herederos por algún miembro de su propia familia, se localizaban en sus respectivos lugares de origen, lo que comprendería Asturias, Cantabria, País Vasco, Navarra y la zona más septentrional de Castilla la Vieja. En cualquier caso, muy pocas veces se decidieron a invertir en el sector agrario, y cuando lo hicieron optaron normalmente por el arrendamiento antes que por la compra, siendo que tal decisión los hizo relacionarse prioritariamente con las dos Castillas y Extremadura.

CONCLUSIONES
MADRID Y LA ECONOMIA ESPAÑOLA A FINALES
DEL SIGLO XVIII.

En la introducción del presente trabajo vimos como la historiografía ha venido insistiendo respecto a Madrid, principal centro administrativo del imperio español a finales del siglo XVIII, en el carácter desequilibrado de su organización social: dominada por una minoría rentista y consumidora de productos de lujo procedentes del exterior, a ella se sumaba una mayoría de escasos ingresos dependiente de dichas elites, un sector mercantil en el que destacaban los integrantes de los cinco gremios mayores, cuyas operaciones se limitaban a la importación de los productos demandados por unos y otros o a la monopolización de los asientos con la Corona y el municipio, y un sector productivo débil y reducido.

Tales características, según dichos investigadores, determinaron la escasa intensidad de las relaciones que la ciudad mantenía con otras economías peninsulares: como centro esencialmente consumidor que era, apenas ofrecía servicio alguno, a excepción hecha de los puramente político-administrativos, a las regiones que la rodeaban, mientras que, por

la naturaleza de los bienes demandados por su población, se integraba en un circuito por el que quedaba vinculado prioritariamente con los principales núcleos de producción europeos del momento. De esta forma, la capital imperial se ajustaba perfectamente al modelo de lo que se ha denominado *ciudad parasitaria*.

Aceptar la caracterización a los que nos acabamos de referir implica, además, hacer lo propio con respecto al papel que desempeñó, según dichos investigadores, en la evolución seguida por el sistema económico español a lo largo del siglo XVIII: si Madrid no participó en el proceso de crecimiento experimentado durante buena parte de dicha centuria, si no fue, para bien o para mal, a través de las medidas políticas impulsadas por los gobernantes asentados en la ciudad, mucho menos lo haría, como ocurriría en el caso de otros grandes centros urbanos europeos durante el período, como factor dinamizador en el despegue de su sector industrial. o bien en la progresiva articulación de las economías regionales, que daría paso en algunos casos a lo largo del siglo XIX a la consolidación de los mercados nacionales.

El análisis realizado a lo largo de las páginas anteriores, sin embargo, nos permite cuestionar algunas de las afirmaciones que se han venido realizado sobre la funcionalidad de la ciudad a finales del siglo XVIII. Sobre todo acerca de lo que se ha venido aceptando en relación con los intercambios mantenidos entre Madrid y otras economías peninsulares. De hecho, a lo largo del estudio realizado hemos podido comprobar que la dinámica del sector mercantil madrileño propició el establecimiento de vínculos estables con otras regiones españolas: con aquellas en las que se localizaban los principales centros de producción de donde procedían la mayor parte de las manufacturas textiles consumidas en Madrid, con las que demandaban los productos comercializados en la ciudad y, por último, con

los territorios de donde procedían los integrantes del mencionado sector.

Los resultados obtenidos tras analizar la información contenida en las escrituras en las que se contabilizaron los géneros ofertados por los integrantes de los cinco gremios mayores en los establecimientos que administraban es una prueba indiscutible de ello, pues, como ya señalamos, a pesar de que la documentación relacionada con los negocios de mayoristas y cambistas que hemos podido localizar es bastante escasa, como la importancia cuantitativa de sus negocios aunque notable, no parece que pueda relativizar las conclusiones derivadas de la muestra a la que nos acabamos de referir. a partir de los mismos se puede afirmar que Madrid a finales del siglo XVIII se estaba abasteciendo mayoritariamente de textiles elaborados en España que llegaban a la capital procedentes no sólo de los principales centros productivos situados en las costas levantinas, sino también, aunque en menor medida, de otros enclaves situados en Galicia o en el interior peninsular.

Tal constatación invariablemente conduce a reconocer el éxito de la política proteccionista implantada por las autoridades a lo largo de la centuria. En paralelo y a pesar de que no tenemos datos que puedan servir para generalizar tal afirmación al resto de los mercados del interior peninsular, nuestras conclusiones acerca del caso madrileño sugieren la necesidad de revisar, como ya ha sido puesto de relieve por algunos investigadores, las afirmaciones que se han venido aceptando acerca del consumo de textiles extranjeros en las principales plazas de dicha región, sobre todo durante las últimas décadas del siglo, y con ello las valoraciones realizadas sobre la importancia que tenían para los principales centros de producción españoles las exportaciones a los mercados americanos y las repercusiones que para dicho sector tuvo la pérdida de estos últimos.

Ahora bien, a pesar de que haya que reconocer que los objetivos que los reformistas borbónicos establecieron en relación a su *política industrial*, es decir, la reducción de las importaciones de textiles elaborados fuera de España, fueron alcanzados, no es menos cierto que para poder valorar los efectos que de ello se derivaron para el sector productivo español es necesario tener presente el que una buena parte de la cuota de mercado ganada por los productos transformados en suelo español, fundamentalmente en el caso de los textiles de lana y seda, como ha quedado perfectamente reflejado en el caso madrileño, procediera de los principales centros de producción a los que la Corona había concedido notables privilegios a lo largo del siglo: las reales fábricas.

De hecho, como ya señalamos, es posible que mediante la movilización de los productos elaborados en dichos establecimientos hacia el principal mercado del territorio español, a través básicamente de las actividades de los comerciantes agremiados, se estuviera dotando de la rentabilidad que garantizaría la relativa estabilidad que manifestaron los mismos durante el período. Pero es muy probable también que en el desarrollo de tal estrategia se encontraran las principales limitaciones de la política a la que nos venimos refiriendo y de la propia funcionalidad de gran parte del comercio madrileño, que tan estrechamente relacionado aparece en este sentido a sus responsables, con respecto al sector manufacturero del momento. Unos, convencidos de la viabilidad de su proyecto, y los otros, beneficiándose de las condiciones que de su intervención en el mismo se derivaban para sus negocios, propiciaron mediante su apoyo a las reales fábricas, teniendo presente las peculiaridades que rodeaban el sistema productivo de las mismas, importantes factores de distorsión tanto en los mercados de materias primas, como en los de elaborados, pues en ambos competían en condiciones muy ventajosas con la iniciativa privada, que, en

estas circunstancias, evidentemente, debió resultar perjudicada.

Hay que subrayar, además, que los vínculos que existían entre el proyecto reformista borbónico y el sector mercantil agremiado de la ciudad no se limitaron, como ya señalamos, a la comercialización de la producción de los establecimientos surgidos como consecuencia de la aplicación de las ideas que los gobernantes tenían sobre la necesidad de transformar la economía española. Lo que en buena parte originaría la presencia de tales mercancías entre los géneros ofertados en sus tiendas fue la introducción de los cinco gremios mayores en el ámbito productivo español mediante el arrendamiento de la administración de algunas de las reales fábricas.

Es indudable que tal iniciativa se consolidó como la de mayor relevancia entre las que vincularon al comercio de la capital con el sector manufacturero de la economía española del momento, pues a pesar de que alguno de los premios llegaron a establecer y administrar sus propios establecimientos, nunca lo hicieron destinando un volumen de capital similar al que invirtieron en el proyecto en el que se comprometieron con las autoridades. En este caso, parece evidente además que la fórmula corporativo-accionarial, teñida de un notable tono rentista, y sobre todo el carácter obligatorio que definía la participación de sus integrantes en las actividades emprendidas de forma institucional a través de la compra de participaciones, ayudó a superar las reticencias que hemos encontrado entre quienes formaban parte de la institución a inmovilizar parte del capital acumulado.

Pero, además, teniendo presente la iniciativa impulsada por el sector agremiado del comercio madrileño, a la que nos acabamos de referir, que incluyó el arrendamiento de alguna de las fábricas reales y la inversión de capital en otras que consiguieron los mismos privilegios que las anteriores, hay que reconocer que, independientemente de las consecuencias

que de ello se derivaron para el sector productivo español, a lo que ya nos hemos referido, es necesario rectificar la definición que tradicionalmente se ha venido aceptando acerca de las pautas que marcaron la dinámica del mencionado sector socioeconómico, que subrayaba el hecho de que lo que sus integrantes destinaban tanto a adquirir bienes de lujo, como lo que invertían en el arrendamiento de imposiciones fiscales o en la compra de propiedades inmobiliarias, ya fueran tierras o casas, lo que, además, ya hemos comprobado, no era tanto como se suponía, limitaba notablemente sus intereses en las manufacturas, tratando de justificar de ese modo el inmovilismo que caracterizó a estas últimas durante el período al que nos venimos refiriendo.

En definitiva, la importancia de tales estrategias ha de ser valorada no sólo en relación a las consecuencias que de ello se derivaron para los propios enclaves de producción o para el sector productivo en general, sino también para la dinámica de la corporación, así como para la de los negocios de los agremiados, pues la relación de éstos con las compañías que se habían ido formando con el paso del tiempo en el ámbito gremial y la funcionalidad de éstas como administradoras o propietarias de los mencionados centros de producción ayudaron a consolidar una situación privilegiada de la que se aprovecharon sus accionistas para comerciar tanto en el mercado madrileño como en otras plazas del interior peninsular.

Esto último, es decir, la existencia de vínculos económicos entre Madrid y otros mercados peninsulares como consecuencia de las actividades desarrolladas por el sector mercantil de la capital, es otro de los aspectos que se ha puesto de relieve a lo largo del estudio realizado. Prueba inequívoca de ello la hemos encontrado en la gran cantidad de apoderados que estaban trabajando para las casas de comercio madrileñas fuera de la ciudad. A partir de la información contenida en la

documentación analizada se puede asegurar, por ejemplo, la importancia que tuvo la iniciativa de los cambistas en el comercio de exportación-importación de la región levantina y de Cádiz. De la misma manera, nos ha aportado datos que nos han permitido confirmar la intervención en otras plazas, fundamentalmente castellanas y andaluzas, tanto de los propios cambistas como de mayoristas o de los más importantes agremiados que operaban en la ciudad ofreciendo mercancías y créditos.

Hay que hacer hincapié en que a través de la distribución de mercancías importadas desde otros enclaves, prioritariamente españoles, y de la oferta de dinero en metálico, los comerciantes madrileños establecieron vínculos no sólo con las ciudades más importantes de las regiones a las que nos hemos referido, sino también con núcleos de población de escasa densidad. Su presencia en las mencionadas plazas debió reafirmarse en paralelo a la progresiva mercantilización que a lo largo del siglo XVIII fue conquistando el espacio peninsular, acelerada en la segunda mitad de la centuria gracias a las facilidades que la Corona concedió a la movilización de mercaderías y circulante en dichos territorios. En general y a pesar de que no hemos podido cuantificar tales transacciones, si se puede plantear el hecho de que muy probablemente, Madrid ejerciera como intermediario entre algunos centros de producción situados en la periferia y algunas localizaciones del interior, articulando de esa manera mínimamente estos dos espacios a los que se ha venido considerando muy alejados en las fechas en las que hemos delimitado nuestro estudio.

Ahora bien, las formas en que actuaron los integrantes del sector mercantil madrileño en los mencionados mercados a finales del siglo XVIII han de ser considerados casi tan importantes como sus propios contenidos. Como ya dijimos, es más que probable que la distribución de los productos o del dinero ofrecido se realizara prioritariamente aprovechando los

tradicionales circuitos feriales todavía existentes en la mencionada región. Aparte de su participación en los mismos, lo más frecuente parece que fue el que los clientes lo solicitaran por carta o incluso se acercaran de manera regular a la capital para en sus establecimientos abastecerse de las mercancías que les demandaban sus convecinos.

En definitiva, parece evidente que las actividades de los comerciantes madrileños fuera de la capital no se canalizaron a través de la implantación de una red estable y jerarquizada de distribución articulada en torno a la ciudad. Precisamente, entendemos que en el propio sistema así configurado es donde se encuentran los aspectos que verdaderamente determinan los límites a la dinámica a la que venimos refiriendonos. De hecho, de tal definición se desprende el carácter coyuntural del proceso, pues, si bien las circunstancias facilitaron la intervención del comercio madrileño, de ello no se derivaron cambios estructurales trascendentales en la organización mercantil de las regiones del interior que pudieran haber sido utilizados eficientemente en momentos posteriores.

Es más, en las propias formas de las que se valió el sector mercantil de la capital para introducirse en el ámbito financiero y comercial del interior peninsular, que en lugar de contar con los comerciantes de la región no era extraño que propiciaran la competencia con los mismos, y en la desproporcionada capacidad de aquél con respecto a cualquier otro núcleo comercial de dichos territorios, se concentraba el potencial desestabilizador que tenían las actividades desarrolladas por los grandes negocios madrileños sobre las tradicionales relaciones mantenidas entre los núcleos de población localizados en las áreas en las que se localizaba su actuación. No hay que olvidar que los comerciantes madrileños con bastante frecuencia llegaron a satisfacer incluso las necesidades de pequeños

núcleos de población de, por ejemplo, Castilla la Mancha.

Todo ello hace que se pueda entender que a la pérdida de influencia de los principales núcleos de población castellanos, en relación a su funcionalidad como centros manufactureros, comerciales y financieros con respecto a los territorios incluidos en la mencionada región y con ello la progresiva desarticulación espacial registrada en el siglo XVII, sucedió cien años más tarde la aparición de unas circunstancias propicias a la recuperación en este sentido y que no fueron aprovechadas no sólo por los límites que imponía la introducción de productos procedentes de otras regiones, sino también por la dinámica de las casas de comercio madrileñas que se encargaron en buena medida de su distribución. Se podría afirmar, pues, que las nuevas condiciones surgidas fueron aprovechadas por la capital imperial que, de esta manera, impedía una ordenación equilibrada del espacio castellano aportando elementos que progresivamente fomentaban la centralización en torno a ella.

Por último, como ya vimos, existía una importante vía de transferencias de capital sustentada sobre las estructuras creadas a partir de las relaciones de parentesco y de identidad local. Tales movimientos, que en la mayor parte de los casos unían la economía madrileña con la de las regiones del Norte peninsular, de donde procedían la mayor parte de los integrantes del sector mercantil madrileño, llegaron a seguir la ruta descrita en sus dos sentidos. Desde dichas regiones, aconsejados por parientes y paisanos localizados en la capital, se buscaba la obtención de créditos mediante la inversión en las instituciones creadas por el sector agremiado madrileño, con lo que éste veía aumentada su capacidad de actuación. Desde Madrid, al final de su carrera, los comerciantes enviaban una parte del capital acumulado tras años de actividad hacia sus respectivos lugares de origen.

Como sabemos, las repercusiones que tuvieron las transferencias de capital descritas, no provocaron cambios sustanciales en las sociedades en las que se integraban los destinatarios. Es más, habría que plantear la posibilidad de que, al igual que en el caso de los créditos ofrecidos a la Corona, a las elites, tanto a las de la capital como a las de fuera de la ciudad, o a los integrantes de los estratos menos favorecidos de las sociedades rurales castellanas y andaluzas, tal dinámica contribuyera a la supervivencia del ordenamiento social, económico y político, a través de la satisfacción de las necesidades más acuciantes de sus protagonistas que, en la medida de sus posibilidades, estaba propiciando dichas actividades del comercio madrileño.

En definitiva, habría que volver a insistir en la necesidad de replantear la definición dada tradicionalmente por la historiografía acerca de la funcionalidad económica madrileña a finales del siglo XVIII y, sobre todo, distinguir entre lo que era, por una parte, una más que notable dinámica que iba más allá de la satisfacción de las necesidades de la Corona o las elites de la ciudad y, por otra, los escasos o nulos elementos que aportó para facilitar un cambio en las estructuras socioeconómicas del interior peninsular.

SEGUNDA PARTE: EL SECTOR
MERCANTIL MEXICANO.

INTRODUCCION.

En los últimos años del siglo XVIII México era la ciudad más poblada del virreinato de Nueva España y de todo el mundo hispanoamericano. Según los cálculos de Brading, en ella vivían en 1793 unos 110.000 habitantes, 60.000 más que los que lo hacían en Lima¹. En el mundo hispano tan sólo la población asentada en Madrid era más numerosa que la de la capital del virreinato de Nueva España². Humboldt afirma que, a finales de la centuria, entre los vecinos de la ciudad algo menos de 1.400 desarrollaban actividades mercantiles³. Tales cifras, en valores absolutos, no eran superadas en ningún otro centro urbano de la organización imperial hispana. Sólo en la capital del virreinato del Perú se sobrepasaba la proporción en que dicho colectivo se presentaba en relación a la población activa.

Tales datos reflejan dos de los aspectos por los que la ciudad, según

¹ BRADING (1966): 573-580.

² En el cuadro 1 del apéndice se pueden encontrar las cifras más representativas relacionadas con la población asentada en Madrid, Barcelona, México y Lima a finales del siglo XVIII.

³ HUMBOLDT (1966): vol II, p. 81-89, afirma sobre la población de México que de acuerdo a los datos que reconocía como "más recientes y menos inseguros", la ciudad tenía, incluyendo las tropas, entre 135 y 140 mil almas. Las tropas regulares y la milicia acantonada en la ciudad, según dicho autor, estaba formada por entre 5 y 6 mil hombres. Respecto a su composición étnica, la población de la capital estaba integrada por 2.500 blancos europeos, 65.000 blancos criollos, 33.000 indígenas, 26.500 mestizos y 10.000 mulatos, lo que hacía un total de 137.000 habitantes. Además, en los 23 conventos que había en la ciudad vivían 1.200 individuos y en los 15 de mujeres unas 2.100. Aunque el clero de la ciudad era muy numeroso, según Humboldt, sólo llegaba a ser una cuarta parte del que había en Madrid.

las afirmaciones de los contemporáneos, destacaba en las últimas décadas del siglo: México era el mercado más importante de Nueva España y el principal centro de distribución a otras plazas de los territorios virreinales de las mercaderías que su población elaboraba o bien de las que importaba de otros enclaves productivos⁹.

CUADRO I
POBLACION DE LAS MAYORES CIUDADES DEL VIRREINATO DE
NUEVA ESPAÑA EN 1793.

CIUDAD	POBLACION
México	112,926
Puebla	52,717
Guanaajuato	32,898
Guadalajara	28,258
Zacatecas	24,495
Antequerá	19,869
Valladolid	17,893
Durango	11,827
San Luis Potosí	8,571
Tlaxcala	3,357

Fuente: E. Van Young, Hacienda and market in Eighteenth-Century Mexico, California, 1981 p. 35

A pesar de que las cifras antes presentadas pueden llegar a considerarse como un aceptable indicador de las dimensiones del sector mercantil de la ciudad, especialmente si se comparan con las de otros

⁹ HUMBOLDT (1766): vol III, p. 491-492 y Vol IV, p. 1-237.

centros urbanos del momento³, evidentemente no aportan nada sobre la evolución que siguió a lo largo de las últimas décadas de la centuria ni tampoco sobre el ordenamiento interno que caracterizó al mismo durante el mencionado período. Desgraciadamente, es muy escasa o inexistente la documentación que puede ser considerada útil para llegar a responder las dos cuestiones planteadas. Incluso, desde la segunda de las dos perspectivas, ni siquiera se ha podido contar con algún documento, como sucede respecto a otros centros urbanos novohispanos de esta época, en el que se llegara a contabilizar de manera independiente a los comerciantes propietarios de un establecimiento mercantil, a los miembros del sector asociados a éstos y a quienes trabajaban como empleados en alguno de los negocios de la ciudad⁴.

Una de las pocas fuentes con las que contamos, conocida como *Revelamiento de Establecimientos Comerciales en los Ochos Cuarteles de la Ciudad de México*, está fechada en 1816 e incluye una enumeración de los establecimientos mercantiles operativos entonces en la ciudad. Según el citado documento éstos totalizaban, sin contar las tiendas de artesanos y otros centros de manufacturas, los puestos de monopolio de tabaco, las pulquerías, los restaurantes y tabernas de todo tipo, ni los establecimientos sobre los que no se aportaba información suficiente (28 en total), seiscientos cincuenta y un negocios. Dicha cifra era desglosada de

³ La comparación de dicha cifra con las de otras plazas del virreinato es útil para percibir con claridad las dimensiones del sector mercantil mexicano en su contexto espacio-temporal. Por ejemplo, MORIN (1979) afirma que el número de comerciantes residentes en la intendencia de Guanajuato, según el llamado Censo de Revillagigedo, apenas sobrepasaban el millar. Por su parte, BOOKER (1993): 9, calcula que en la última década del siglo hab^ía en Veracruz 441 comerciantes, en Antequera 229 y en Carmen (Yucatán) 21, mientras que las cifras totales para las intendencias de Mérida, Sinaloa, Sonora y Durango en eran respectivamente de 321, 191, 64 y 33. Menos de la mitad de los que según Humboldt operaban en la capital.

⁴ En el caso de otras ciudades del virreinato, se ha podido trabajar sobre información más significativa en este sentido. SUPER (1983): 129, por ejemplo, en su intento por definir cuantitativamente el sector mercantil de Querétaro, se basa en documentos en los que se diferencia claramente entre comerciantes, cajeros y tratantes.

la siguiente forma: 30 almacenes, 188 cajones, 208 tiendas (aquí se incluyen pulperías y tiendas mestizas), 170 vinaterías, 9 cererías, 2 locerías, 7 sederías, 6 librerías, 5 azucarerías, 2 velerías, 6 alacenas, 6 tlapalerías, 2 mercerías, 5 semillerías, 3 puestos, 1 vidriería y 1 maderería⁷.

Evidentemente a partir de tal descripción tan sólo se puede llegar a concluir acerca de la posible especialización de buena parte de dichos establecimientos en la comercialización de determinados productos. Sin embargo, es imposible deducir de ello, por ejemplo, el volumen de las operaciones mercantiles que caracterizaban a cada uno de ellos, las estrategias económicas desarrolladas por sus propietarios, el alcance geográfico de las mismas o la procedencia de las mercaderías ofertadas en cada uno de los mencionados comercios.

Como ya hemos dicho, ésta es una de las pocas fuentes que incluyen datos cuantitativos del sector, siendo que, en lo que hace al resto, en general, tan sólo incluyen algunas referencias muy generales y básicamente cualitativas. Un ejemplo de ello es uno de los informes elaborados durante el período por el consulado de comerciantes de la ciudad de México con el objetivo de ser remitido al virrey. En él se reconocía la voluntad por parte de la mencionada institución de representar los intereses de todos los comerciantes de la ciudad a los que dividía en tres clases: *los de crecidos fondos, los de mediano comercio y los de poca expedición*⁸.

En los trabajos que se han realizado en los últimos años sobre el sector mercantil de la ciudad a finales del siglo XVIII se insiste, por una parte, en la existencia de una clara dicotomía entre los establecimientos

⁷ Citado en KICZA (1985): 22

⁸ Citado en BORCHART DE MORENO (1984): 24

mayoristas, es decir, los almacenes, y aquéllos cuyas ventas se realizaban al menudeo. Y, por otra, en la capacidad económica de los propietarios del primer tipo de negocios, afirmando, en este sentido, la importancia de una minoría que ejercía de manera prácticamente exclusiva el control de los circuitos comerciales novohispanos, al menos hasta la implantación de la regulación que liberalizaba el comercio en el virreinato²⁰, caracterizada básicamente por un gran poder económico y político²¹ y un reconocido prestigio social²², en contraposición con la inmensa mayoría de pequeños tenderos y administradores no propietarios, siendo completado este excesivamente simplificado panorama, como veremos a continuación, con la introducción de una más que confusa referencia a un considerable sector situado entre ambos extremos.

Kicza, autor del que sigue siendo uno de los análisis más amplios realizados sobre el sector mercantil de la capital del virreinato a finales del siglo XVIII, como la mayor parte de los investigadores, identifica al primero de los dos grupos a los que acabamos de hacer referencia, por una parte, como los propietarios de los anteriormente citados almacenes²³, a

²⁰ Respecto a lo que se ha venido afirmando acerca de los efectos que sobre la organización económica del virreinato tuvo la citada iniciativa reformista ver FLORESCANO y GIL SANCHEZ (1976): 471-578. MORIN (1978): 154-178. BRADING (1975): 144 y BRADING (1973): 389-414. OLMO SANCHEZ (1989): 58-84 y 145-159. DUHAU (1988): 121-124. PEREZ HERRERO (1988): 15-23 y 278-274. HANNEY (1971): 98-154

²¹ Como veremos más adelante, el establecimiento de vínculos familiares a través del matrimonio les puso en contacto directo con las altas esferas del poder virreinal. Además, como sucedió en otras ciudades novohispanas consiguieron acceder a la administración municipal. Para el caso de Guadalajara ver por ejemplo LINDLEY (1987): 75-82

²² En 1763 el virrey Marqués de Mancera declaraba al referirse a esta minoría que "los mercaderes y tratantes de que se compone en las Indias buena parte de la nación española se acerca mucho a la nobleza,... puede suponerse que en estas provincias por la mayor parte el caballero es mercader y el mercader es caballero". Citado en BRADING (1975): 41-42

²³ BORCHART DE MORENO (1984): 25, sin embargo, afirma que el término "alracenero" no siempre coincide con el hecho de que quien lo asume fuera un gran comerciante de la ciudad, por lo que, según dicha investigadora, no puede relacionarse tal identificación, cuando se incluye en la documentación (fundamentalmente notarial), con la membresía al Consulado de la ciudad de quienes así se presentan.

los que define como *depósitos de mercadería importada*¹³ y por otra, en la gran mayoría de los casos, como los miembros del Consulado de Comerciantes de México¹⁴. Entre ellos, según el mencionado autor, en los últimos años de la centuria, destacaba un selecto grupo de familias caracterizadas por su *incomparable riqueza, la diversidad de sus intereses e inversiones, el éxito de sus prácticas comerciales, los honores que habían recibido, su habilidad para colocar a sus hijos en los grados más altos de la administración civil o eclesiástica, sus estrechas relaciones con otros importantes líderes políticos y eclesiásticos, sus alianzas matrimoniales y, como culminación de todos estos factores, su longevidad en la cima de la jerarquía social*¹⁵.

No hemos podido encontrar una cuantificación exacta del número de *almacenes* que existían en la ciudad en las últimas décadas del siglo. Como ya señalamos, tan sólo sabemos que en los primeros años del siglo XIX eran 36 los que permanecían abiertos en la capital. Sobre el número de comerciantes integrados en el consulado apenas podemos ser más precisos. Algunos investigadores han aportado cifras correspondientes a diferentes momentos del período al que nos venimos refiriendo. Por ejemplo, Kicza presenta datos relativos al primer cuarto del siglo XIX, afirmando que

¹³ KICZA (1986): 22

¹⁴ El consulado de los comerciantes de la ciudad de México desde su origen en 1592 representó una unión de tribunal comercial y cuerpo mercantil. Con el paso del tiempo la corporación llegó a intervenir en la vida económica de la ciudad a través del arrendamiento de impuestos como la alcabala o la aver. Las utilidades obtenidas, al parecer, se destinaban a la financiación de los gastos de la institución, fundamentalmente derivados del mantenimiento de quienes trabajaban para ella, a sufragar los gastos derivados de diversas ceremonias religiosas y lustras, a costear algunos proyectos en beneficio de la comunidad (como el desague de Huehuetoca), el cuerpo de la milicia de los comerciantes de la ciudad y, por supuesto, a satisfacer las peticiones de dinero realizadas por la Corona mediante los "préstamos" y "donativos gratuitos". En las ordenanzas que dieron origen a la corporación se establecieron como requisitos para formar parte de la misma (lo que significaba tener derecho a voto): tener cumplidos 25 años, ser vecino de la capital y propietario de un establecimiento de venta al por mayor. BORCHART DE MORENO (1984): 23-25. KICZA (1986): 67-71

¹⁵ KICZA (1986): 27

entre 1809 y 1826 el promedio anual de miembros llegó a ser de 185. Borchart de Moreno calcula que en 1771 el número de integrantes del Consulado era 83, mientras que Brading señala que en 1787 eran 85 los comerciantes matriculados en dicha institución¹⁴. De todo ello parece derivarse cierta estabilidad en el último cuarto del siglo XVIII que contrasta con el "gran salto" que, según Kicza, se produjo en los primeros años de la siguiente centuria. Apenas puede plantearse una interpretación fiable a tales diferencias. En cualquier caso, lo que sí se puede deducir del número de quienes formaban parte de la corporación en las últimas décadas del siglo XVIII es que éstos podían llegar a representar alrededor del 5% del total del sector mercantil mexicano.

Sobre sus actividades económicas, ya nos hemos referido al control que ejercían sobre los principales circuitos mercantiles novohispanos, al menos hasta el momento en que las autoridades imperiales se decidieron a aplicar la reglamentación *librecambista* en dichos territorios¹⁵. Sin embargo, se ha venido insistiendo en que las estrategias desarrolladas por los grandes comerciantes para mantener su posición privilegiada en el contexto novohispano incluyeron su intervención en otros sectores y mercados del virreinato. Pérez Herrero afirma al respecto:

"La finalidad de los negocios de los comerciantes del Consulado de México no se restringía al monopolio del comercio de importación exportación, sino que era mucho más profunda: el control de la circulación de plata. Este objetivo lo alcanzaron por medio de variados mecanismos como los *bancos de plata*, los repartimientos de mercancías, el control del mercado interno y, desde luego también, pero en calidad de instrumento paralelo y no

¹⁴ KICZA (1986): 69. BORCHART DE MORENO (1984): 27. BRADING (1975): 117

¹⁵ YUSTE (1991a): 14-15, afirma que años antes de la definitiva aprobación de tales modificaciones la administración imperial ya se planteaba la necesidad de reformar el marco legal existente en las relaciones comerciales entre España y Nueva España. Según dicha investigadora, el establecimiento del sistema de registros en 1738 no se debió de manera exclusiva al conflicto bélico con Inglaterra, sino que en cierto modo puede ser considerado como un ensayo de probables modificaciones.

exclusivo, por el monopolio de las importaciones a través de las ferias.¹⁶

En las últimas décadas de la centuria, las medidas implantadas por el *reformismo borbónico* determinaron, según algunos investigadores, que los *almaceneros* de la capital perdieran buena parte de los *privilegios* que con el transcurrir del tiempo habían conseguido. Así, se ha insistido en que la liberalización del comercio y el fortalecimiento de la posición de los sectores mercantiles asentados en otras ciudades del virreinato que se produjo en paralelo, lo que quedaría plasmado en la constitución de los consulados de Veracruz y Guadalajara, así como las reformas administrativas, y especialmente el ataque emprendido contra los *alcaldes mayores*, condicionaría la pérdida del dominio casi absoluto que hasta entonces habían ejercido sobre los circuitos de intercambio, tanto con el exterior como con respecto al interior de los territorios. En estas circunstancias, los grandes comerciantes de la capital, según Pérez Herrero, parece que se decidieron por potenciar sus inversiones en los sectores agrario y minero¹⁷.

Sobre el segundo de los dos grupos antes mencionados poco se puede afirmar a partir de los estudios realizados. Así, por ejemplo, de manera genérica y con respecto a los centros urbanos del virreinato, Lockhart señala que el pequeño comerciante local o *tratante* administraba un negocio en el que con un capital muy escaso casi siempre comerciaba con los productos de la región. Era de condición humilde y a menudo se situaba en el último escalón de la jerarquía española. El progreso de los mismos a los más altos niveles del comercio y la sociedad dependía, según el mencionado

¹⁶ PEREZ HERRERO (1986): 278.

¹⁷ PEREZ HERRERO (1986): 15-23.

autor, del volumen de la demanda²⁰.

Morin relaciona las diferencias existentes entre el comercio al por mayor y el realizado por los minoristas en la intendencia de Michoacán con las carencias de un sistema monetario caracterizado por la falta de moneda fraccionaria. Como consecuencia de ello se hacía necesario la utilización de fichas a las que se les daba un valor convencional aceptado por la gente del pueblo. Eran los tlacos y valían la octava parte de un real siendo sólo redimibles en la tienda en donde se expendían. De esa manera el consumidor quedaba en dependencia del comerciante y condicionaba el desarrollo de los intercambios. La venta al mayoreo se definía, pues, en torno a la compra de más de medio real. Según dicho autor, las tiendas de abarrotes (también llamadas "pulperías" o "tiendas de tlacos") se especializaban en la venta al menor de una amplia gama de artículos. Eran establecimientos donde compraban fundamentalmente los pobres, pues los más acomodados se abastecían en las tiendas al mayoreo donde encontraban un mayor rendimiento a su dinero. Los dueños de este tipo de tiendas compraban las mercancías que distribuían en otros establecimientos especializados (panaderías, tocinerías, tiendas de granos)²¹.

No parece que en el caso de la capital virreinal la definición de la venta al *menudeo* haya que considerarla a partir de tales parámetros. Más bien, a pesar de que en ningún caso se ha hecho de manera explícita, habría que relacionarlo no tanto con el volumen de las ventas que se realizaban, sino más bien con la definición de los clientes del establecimiento, en este caso, *consumidores* de las mercancías ofertadas, a diferencia de lo que ocurría con los *almacenes*, en los que buena parte de sus ventas se

²⁰ LOCKHART (1991): 63-108

²¹ MORIN (1979): 164-165

realizaban a otros comerciantes establecidos en la ciudad o fuera de ella.

Caracterizado de la forma genérica a la que nos acabamos de referir, en el sector minorista de la capital se han incluido una amplia variedad de negocios diferenciados por las mercaderías que en ellos se comercializaban, desde los grandes comercios especializados en la venta de mercancías importadas, hasta los que lo hicieron en productos considerados de lujo, varios tipos de tiendas de *misceláneas*, sin olvidar las que se dedicaban a la distribución de licores que en función de su calidad y precio abastecían a diferentes clientelas²².

Entre los propietarios de los comercios minoristas mexicanos parece que algunos llegaron a sobresalir por la riqueza acumulada²³. Kicza se refiere a ellos como los *grandes tenderos* de la ciudad, un grupo que dominaba en la capital la venta al menudeo de productos importados a través de los negocios realizados en el cajón o cajones que poseían en México y en algunos casos fuera de la ciudad. Las mercancías que en ellos ofertaban habían sido adquiridas a los grandes importadores y las utilidades conseguidas con cierta frecuencia eran invertidas en haciendas agrícolas, talleres artesanales, molinos y otras operaciones comerciales, siendo los únicos que, según el mencionado autor, manifestaron tal capacidad²⁴.

Por último, se ha subrayado la necesidad de distinguir un grupo cuantitativamente importante dentro del sector, cuyos integrantes se caracterizaban por estar situados al margen de la propiedad de los negocios, siendo sencillamente sus administradores, en algunos casos tras haber establecido un convenio para la explotación del establecimiento con

²² KICZA (1986): 124-127

²³ Formarían parte de las 400 familias cuya riqueza, según KICZA (1986): 32, superaría los cien mil pesos.

²⁴ KICZA (1986): 185-187

su propietario y en otros tras arrendarlo solo o en compañía con otro componente del mencionado grupo socioeconómico²⁵.

Como ya señalamos al principio del trabajo, el análisis de la dinámica del sector mercantil mexicano entre 1765 y 1800 lo hemos realizado a partir de la documentación notarial firmada por quienes en las escrituras se presentaban como comerciantes de la capital entre ambos años. Así, hemos llegado a encontrar referencias de hasta 876 vecinos que declaraban ser integrantes del mencionado sector. No tenemos ninguna duda de que entre ellos 133 eran propietarios de un almacén, mientras que otros 92 lo eran de algún negocio localizado en la capital del virreinato²⁶. Sin embargo, respecto a los 651 restantes (casi las tres cuartas partes del total), apenas sabemos más que lo que ellos mismos afirmaban; es decir, que se dedicaban a comerciar en la ciudad²⁷. Esto es lo que nos ha ocurrido, por ejemplo, en relación a un elevado número de ellos sobre los que hemos conseguido una muy escasa información a través de las declaraciones testamentarias de otros miembros del sector, en la mayor parte de los casos porque eran nombrados albaceas o apoderados de los otorgantes²⁸, o por

²⁵ KICZA (1986): 244-268

²⁶ Para ello ha sido fundamental las declaraciones realizadas en sus testamentos así como la información contenida en las investigaciones realizadas por BORCHART DE MORENO (1984) y KICZA (1986).

²⁷ Por los contenidos de la documentación notarial que hemos analizado discrepamos de la interpretación que KICZA (1986): 118, hace sobre la utilización de los términos "comerciante" y "almacenero" en las últimas décadas de la centuria. Por una parte, el investigador norteamericano afirma que "comerciante" se aplicaba para identificar a cualquiera que poseyera un establecimiento comercial independientemente de su tamaño. Por otra, asegura que cuanto mayor era la riqueza, menor la frecuencia con la que se presentaban en la documentación como "almaceneros". Como veremos a continuación la identificación entre "comerciante" y "propietario" no se puede considerar sistemática. Además, hemos podido comprobar que la frecuencia con la que se apelaba al término "almacenero" no disminuía, incluso entre quienes se integraban en lo más selecto del grupo. Así lo hacen Juan de Castañiza, Antonio de Bassoco e incluso a Domingo de Rabago tras haber conseguido su título de conde en 1777. Ver también BRADING (1975): 148

²⁸ Por ejemplo, lo único que sabemos de Matías Gómez del Corral es que Matías Gómez Hermoso, comerciante de México, le nombra en su poder para testar apoderado para su elaboración y albacea, siendo que se refería a él como miembro del referido sector. Hay que puntualizar que en algunos casos las referencias encontradas no tienen nada que ver con la elección de albaceas o apoderados. Por ejemplo, Juan

los contenidos de las escrituras de concesión de poder que éstos otorgaban o las de obligación de pago que a su favor firmaban vecinos o mercaderes de otros asentamientos novohispanos²⁷.

En cualquier caso, a lo largo de los siguientes capítulos vamos a tratar de definir las actividades de unos y otros y de manera global la dinámica socioeconómica del sector tanto fuera de la ciudad como en el mercado mexicano. Para ello, como vamos a ver a continuación, hemos tenido que afrontar la dificultad que supone la práctica inexistencia de inventarios, tanto en el caso de los comerciantes de manera personal como de las empresas en el caso de la firma de compañías. Tal carencia se ha demostrado importante sobre todo en lo que hace a la definición de las mercaderías que eran movilizadas por estos comerciantes. Sabemos de las que llegaban importadas a través de los puertos de Veracruz y Acapulco³⁰, pero creemos un error identificar plenamente las actividades mercantiles de la ciudad con la redistribución de los géneros que de esa manera entraban en los territorios virreinales procedentes de Europa. No obstante, para poder comprobar tal identidad y la importancia de las mercaderías producidas en el mencionado territorio novohispano, hemos podido disponer, al menos es una referencia mínima, de las facturas que en ocasiones acompañaban a las escrituras de obligación que los comerciantes de otras

José Gómez de Mora declaraba en su testamento que se había casado con Isabel Leonor Garcé, natural de México, huérfana a quien había criado Juan Garcé Trujillo, vecino y comerciante de México. Not: D. J. Leon; N.º de Not: 350; Vol: 2388; fecha: 13/4/88; fol: 189 Not: D. J. Leon; N.º de Not: 350; Vol: 2388; fecha: 24/1/88; fol: 38

²⁷ Por ejemplo, de la existencia del comerciante mexicano Servando Gómez de la Cotera tan sólo da fe una escritura de obligación en la que Hipólito Gómez, vecino del Valle de Santiago, se obliga a pagar al mismo, 3.978 pesos por géneros que éste le había vendido al fiado. De la misma manera, la única información que hemos podido conseguir de Pedro González ha sido la que incluía una escritura de poder para el cobro de cualquier cantidad que se le debiera que el mismo otorgó a José Garduño, vecino de Tenango del Valle. Not: D. J. de Leon; N.º de Not: 350; Vol: 2299; fecha: 28/4/78; fol: 228. Not: Jose de Montalban; Not: 414; Vol: 2717; fecha: 13/7/65.

³⁰ YUSTE (1995): 231-264

localidades del virreinato emitían cuando los de la capital les vendían remesas de géneros³¹. Este tipo de documentación junto a las escrituras de concesión de poder es la documentación que además de las escrituras de compañía hemos utilizado para tratar de definir las relaciones económicas establecidas entre México y otras plazas de la Nueva España.

³¹ La emisión de este tipo de facturas fue consecuencia de las reformas borbónicas y más concretamente de las medidas que se introdujeron para mejorar la administración fiscal. Así, para asegurar el pago de las alcabalas, se estableció que los conductores de los productos llevaran qués o pases, es decir, los documentos emitidos en las aduanas desde las cuales se expedían los productos. Tales documentos se exigían para confirmar el pago de la alcabala correspondiente y sobre todo para evitar el comercio de contrabando. Para ejercer ese control, en los qués o pases eran consignados datos tales como el nombre del conductor, el del remitente, el del destinatario, el de la localidad a la que eran enviados los artículos y la composición y el valor global de los mismos; además debían llevar la "factura" o "carta" en la que aparecían registrados, de manera pormenorizada, cada uno de los bienes transportados, su cantidad, valor y calidad. Ver ALVARADO GÓMEZ (1995): 38

CAPITULO I
EMIGRACION, RELACIONES FAMILIARES Y
PAISANAJE

La concepción de la familia como elemento esencial al orden social y a la estabilidad del poder de la monarquía hispana pasó a los territorios americanos con los primeros colonizadores. Desde muy temprano, los gobernantes españoles mostraron un notable interés por exportar las tradicionales estructuras matrimoniales hasta las tierras recién descubiertas, favoreciendo la emigración femenina a América para que acompañaran a sus esposos y obligando a los casados que habían partido sin sus cónyuges a que regresaran en su busca. Muy probablemente las autoridades querían conseguir de esa manera un mayor arraigo de los emigrantes a sus lugares de asentamiento, aunque no se puede pasar por alto la influencia teológico-moral que condicionó repetidas veces la acción de la Corona en los primeros momentos de la colonización y que impulsó en este caso a considerar la disolución conyugal como una grave ofensa contra Dios

y un mal ejemplo para la población indígena¹.

En lo que hace a las estrategias y alianzas familiares o matrimoniales, en principio, no es difícil encontrar elementos comunes en la concepción que de ellas tenían los sectores sociales que se elevaron hasta las posiciones más elevadas de la nueva sociedad tras la conquista y el establecimiento del virreinato de la Nueva España y los que ocuparon una situación similar en la España unificada por los Reyes Católicos. Así, se ha venido subrayando la importancia que en el ordenamiento social del virreinato durante sus primeros años tuvieron los méritos adquiridos en la empresa militar y las mercedes otorgadas por la Corona. En esta *sociedad de conquista* los intentos por incorporar el concepto de perpetuidad a través del linaje estuvieron siempre presentes, aunque, en definitiva, no llegaron a fructificar como consecuencia tanto del empeño demostrado por los gobernantes por evitarlo como de la propia evolución demográfica y económica experimentada en los territorios².

Con el paso del tiempo, a pesar de que no se puede excluir su pervivencia en algunas localizaciones, el poder en Nueva España fue vasculando hacia un nuevo sector esencialmente urbano y localizado en la capital que mantenía su situación de privilegio en relación directa con el desarrollo de unas actividades económicas bastante alejadas de las de las primeras elites: el comercio y las finanzas, y que, además, se distanciaba notablemente del tradicional concepto de linaje como factor de estratificación social³.

¹ Sobre la organización familiar durante la colonia y el papel de la mujer en ella ver NURIEL (1992): 388-389

² MORENO TOSCANO (1988): 289-369. Tales afirmaciones se pueden generalizar al resto del mundo hispanoamericano de entonces. LOCKHART (1991): 63-108.

³ VIVES AZANCOT (1985): 387-321

Poco a poco, sin embargo, se demostró que en este nuevo ordenamiento el papel de la organización familiar no iba a perder su tradicional protagonismo. Así, se ha venido afirmando que si el sistema económico virreinal evolucionó hasta condicionar la riqueza a la diversificación sectorial de las actividades, tal estrategia exigió la formación de complejos entramados de intereses en los que la seguridad se identificaba con la confianza que se derivaba de los lazos de parentesco. Todo ello contribuiría a que, al igual que entre los miembros de otros sectores sociales⁴, entre las élites novohispanas se fuera consolidando la institución familiar como una fórmula organizativa de gran potencialidad en el ámbito económico⁵.

A partir del análisis de la documentación consultada, se ha podido comprobar que la dinámica familiar a finales del siglo XVIII continuaba siendo de una notable importancia. En principio, como vamos a ver a continuación, se demostró, junto a la *identidad de origen local*, concepto que generaría relaciones similares a las que se derivaron del parentesco, como un elemento esencial a la integración de los emigrantes que procedentes de la península Ibérica tenían como objetivo asentarse en el virreinato de Nueva España. En este sentido, su trascendencia ha de ser contemplada desde una doble perspectiva que incluye tanto las *unidades*

⁴ VIQUEIRA y URQUIOLA (1990): 252-295, destacan su papel respecto a la organización del sector obrero en la región poblana en los siglos XVI y XVII.

⁵ Numerosas obras han tratado el tema tanto en la capital como en otras localizaciones del virreinato de Nueva España. Hay que destacar entre ellas TUTINO (1983): 359-381. Kicza ha tratado en varios trabajos este aspecto, por ejemplo, KICZA (1985): 235-246, KICZA (1982): 429-457, KICZA (1991): 75-85, LADD (1976): 25-52, BOOKER (1993): 91-110, LINSLEY (1987): 75-125, OLVEDA (1991): 37-40. Otras investigaciones se han aproximado al tema tratando de medir su importancia en otras áreas del ámbito latinoamericano del momento, ver, por ejemplo, BONIALEZ y MELLAPE (1965): 57-71. También se ha estudiado la funcionalidad de las estructuras familiares en los sectores mercantiles situados en otras ciudades del mundo hispanoamericano de finales del siglo XVIII. Ver SOCOLOW (1991): 23-70

familiares en las que se integraban⁶, como aquéllas de las que procedían, así como los vínculos sociales y económicos que de esa manera se creaban, cuyas repercusiones trataremos de delimitar a lo largo de las siguientes páginas.

En todos los casos, como también señalábamos respecto a la capital imperial, tales movimientos pueden ser considerados como el resultado de la suma de los efectos provocados por las condiciones socioeconómicas existentes en los respectivos lugares de origen⁷, las expectativas creadas en torno a las grandes ciudades en el intento por superar tales circunstancias⁸ y las facilidades concedidas por las relaciones de

⁶ En lo que hace a esto último, no hay que pasar por alto que los negocios establecidos en la ciudad también manifestaban sus propias necesidades relacionadas con su administración, por lo que no debió ser extraño la llamada a parientes ubicados en el lugar de origen para que se desplazaran hasta la ciudad. Por ejemplo, Francisco Villa y Torre, quien declaraba ser natural del Valle de Santa Mará, en las Montañas de Santander, afirmaba en su testamento tener en su patria cinco hermanos de los que esperaba la llegada a México de uno de ellos por haberle llamado. Not: 518; Vol: 3445; fecha: 14/3/85; fol: 32.

⁷ En la salida de buena parte de los emigrantes de sus lugares de origen camino de la capital del virreinato pudo influir, como ya vimos en el caso de Madrid, la escasez de recursos económicos en los respectivos territorios, el tamaño de las unidades familiares o el hecho de que en ciertas regiones la ley y la costumbre propiciaban la generalización a todos los estratos sociales de la práctica de la transmisión patrimonial a uno solo de los descendientes (ver capítulo I de la Iª parte).

⁸ En lo que hace a esa posible "sublimación" del mundo urbano, los trasvases de capital que realizaron algunos de los inmigrantes a través de los legados a familiares, vecinos o instituciones municipales, tanto civiles como eclesiásticas, que mandaron hacer a sus albaceas en sus testamentos debieron contribuir jugando un papel sin duda muy notable también en el caso mexicano (ver cuadro 1.8). Por ejemplo, Gaspar Martí Vicario, comerciante de México, declaraba en su testamento haber comprado tiempo atrás en la villa de Ampudia, su lugar de origen, 158 obradas de tierra de sembradura por 111.388 pesos y 7 maravedies (5.569 pesos fuertes y tres cuartillas reales de plata) con el fin de fundar una capellanía en la ermita de Nuestra Señora de Arconada de dicha villa. Finalmente, por diversos motivos, resolvió no establecerla, decidiendo se entregaran a su hermano, si su hermana se hacía monja, al igual que la herencia que le tocó de sus padres un año antes y que ascendía a 686 reales de vellón. Tales actitudes, sin duda, debían sorprender a más de uno en su propia comunidad de origen, sobre todo teniendo presente los escasos bienes que pudieron pertenecer a sus padres según se desprende de la hijuela a la que se ha hecho referencia. Not: 519; Vol: 3457; fecha: 23/2/88; fol: 53. De la misma manera que la riqueza acumulada en tan breve transcurso de tiempo debió deslustrar a unos, sus parientes y paisanos peninsulares, y enfrentarlos a otros, los criollos que no concebían la posibilidad de conseguirlo, tal posición se debió ver notablemente reforzada al arrancar de la Corona el reconocimiento que significaba la concesión de títulos nobiliarios u órdenes de caballería o, como sucedía en otras ciudades del mundo hispanoamericano, la incorporación a las estructuras administrativas municipales o a las filas de las milicias urbanas. Ver ARCHER (1983): 216-242. LUGAR (1992): 67-104. BRADING (1975): 287-292, subraya esta capacidad demostrada por el inmigrante como elemento diferenciador con respecto al criollo, lo que no era sino un aspecto más de los recelos existentes entre unos y otros.

parentesco o de identidad de origen. Todo ello, en definitiva, determinaría el elevado número de inmigrantes que se incorporaron a los establecimientos comerciales mexicanos en calidad de aprendices.

Las dimensiones a las que llegaron los movimientos de población a los que nos estamos refiriendo es un dato muy significativo para poder llegar a

CUADRO I.1
ORIGEN GEOGRAFICO DE LOS COMERCIANTES MEXICANOS, 1765-1800 (porcentaje)

LUGARES DE ORIGEN	COMERCIANTES	ESPOSAS
Norte de España	51	----
Noroeste de España	13	----
Sur de España	13	7'3
Nueva España	12	85'4
Centro de España	5	----
Extranjeros (a)	4	----
Este de España	2	7'3
TOTAL	100	100'0

(a): En este grupo se han contabilizado mayoritariamente individuos de origen italiano y en menor medida filipinos y franceses.

La muestra de las esposas incluye 41 casos.

Fuente: Archivo Histórico de Notarías de México. Testamentos.

comprender con mayor precisión la importancia que tuvo la funcionalidad que, como estamos señalando, se le asignaba a la unidad familiar. Como se puede apreciar en el cuadro I.1, en el último tercio de la centuria, la mayor parte de los integrantes del sector comercial de la capital, al igual que sucedía en otros centros urbanos del ámbito hispanoamericano, eran inmigrantes procedentes de la metrópoli⁷. Además, hay que llamar la

⁷ Las similitudes con el sector mercantil de Buenos Aires en este mismo período histórico son sobresalientes. Ver SOCOLOW (1991): 212

atención sobre el hecho de que entre los más acaudalados comerciantes de la ciudad tal afirmación era aún más radical: tan sólo uno de los treinta que hemos contabilizado era originario de Nueva España, aunque no de la capital virreinal (ver cuadro 56 del apéndice)¹⁰.

Hay que destacar igualmente, como ya lo han hecho otros investigadores, la importancia que tuvo la identidad de origen o paisanaje, en principio, en los procesos de integración de los inmigrantes a la sociedad novohispana en general¹¹ y, más concretamente, al sector mercantil de la capital virreinal¹², así como en el posterior desarrollo de las actividades que impulsaron tanto en el ámbito comercial como en otros sectores de la economía de Nueva España¹³. Así, por ejemplo, en los

¹⁰ Según los datos aportados por BORCHART DE MORENO (1984): 231-296, entre los priores y cónsules que ejercieron el cargo entre 1765 y 1800, tan sólo uno, José Mariano Rivas Cacho, era de origen novohispano. Esto no significa que haya que relacionar únicamente la funcionalidad asociada a los vínculos de parentesco y de identidad local con los más importantes integrantes del sector mercantil mexicano. Por ejemplo, si hemos encontrado pruebas de que Damián Gutiérrez de Terán, uno de los más importantes almaceneros de la ciudad, como otros muchos, estaba acogiendo en su casa y negocio a dos sobrinos procedentes de España, también sabemos que Francisco Villa y Torres, comerciante que declaraba ser dueño de una panadería en la ciudad y dos tiendas en el Real de Tlalpuhagua, había mandado llamar a uno de los cinco hermanos que declaraba tener en la patria. Not: 350, vol.- 2304 : fecha: 4/6/76 fol: 228. Not: E. Jose Pavia; N.º de Not: 518; Vol: 3445; fecha: 14/3/85; fol: 32 Not: 350, vol.- 2302; fecha: 28/10/74; fol: 431

¹¹ LOCKHART (1991): 63-108

¹² Así, por ejemplo, Cristóbal de Ariza declaraba ser el administrador del almacén de Francisco Pérez de Aguilar, para lo que habían formado compañía de comercio por la que el primero ganaba la tercera parte de los beneficios de la misma. Las vinculaciones y confianza mutua se estrechan aún más si pensamos que Ariza, que no declara tener relación familiar alguna con Aguilar, concede poder a este último para elaborar su testamento. Ariza y Pérez Aguilar habían nacido en el mismo pueblo del obispado de Calahorra. Esta misma relación la encontramos entre el propio Pérez Aguilar y Juan José Elías, quien en 1795 declaraba haber llegado a Nueva España, llamado por el primero, con el que no manifestaba unirle vínculo familiar alguno, catorce años antes. Not: 525, vol.- 3516; fecha: 13/7/95 fol: 35 Not: 350, vol.- 2305; fecha: 22/4/77 fol: 148

¹³ Tales relaciones podían culminar en el nombramiento de heredero al benefactor por parte del protegido. Por ejemplo, Justo de Udeas comenzó su carrera comercial en México como cajero de Bartolomé Sánchez de Novellán, almacenero de origen montañés. Tras reunir el capital suficiente, estableció su propio negocio: una pulpería. Pasado el tiempo, nombró en su testamento albacea y heredero de sus bienes a quien le había acogido a su llegada a la ciudad. Esta situación también se produjo entre los comerciantes más importantes, por ejemplo, Antonio de la Campa nombró albaceas y herederos a Matías Gutiérrez de Lanzas, Juan Manuel Guiles y a Esteban Díaz de la Caspa. Not. D. J. de Lech; Not: 350, vol.- 2304 : fecha: 3/4/76 fol: 168. Not. A. de Adán, Not: 27, vol 200.- fecha: 3/4/92 fol: 54-56. Not. A. de Adán, Not: 27, vol 207.- fecha: 27/11/80 fol: 240-242

estudios realizados sobre el comercio mexicano y más concretamente sobre la iniciativa de sus miembros más acaudalados, se ha venido subrayando la formación de dos partidos o facciones en el seno del consulado de la ciudad, los llamados *vascos* y *montañeses*, que pugnaban por el control del mismo como medio de salvaguardar sus intereses²⁴. Es más que probable, además, que tales comportamientos asociativos fueran reproducidos por quienes ocupaban los estratos medios y bajos del sector.

Las relaciones originadas en la llegada del inmigrante a la capital del virreinato se mostraban satisfactorias para ambas partes, por lo que podían llegar a prolongarse con unos contenidos que incluían desde los puramente económicos hasta los más estrictamente personales, siendo que en muchos casos podían desembocar en el *clientelismo*. Así, cuando los recién llegados, con el paso del tiempo, y aprovechando la ayuda prestada por sus bienhechores, conseguían acumular la suficiente experiencia y capital como para arriesgarlo en la apertura de un negocio propio, ya fuera en la ciudad o fuera de ella, debió ser muy frecuente el que éste se abasteciera recurriendo a las personas, ya fueran parientes o paisanos, que hasta entonces se habían demostrado determinantes en su establecimiento en la ciudad y en su integración en el sector mercantil en calidad de

²⁴ La existencia de tales grupos no determinaba la marginación sistemática de quienes no procedieran de dichas regiones, aunque sí la necesidad de buscar alianzas en su interior. Así, según la información encontrada tanto en las escrituras en las que los comerciantes de "nación bascongada", como en las que firmaban los integrantes del "partido montañés" para elegir a sus candidatos a las elecciones del consulado en 1787 y 1789, hemos podido confirmar que entre los primeros se encontraban además de los originarios del País Vasco, un notable número de comerciantes de origen navarro y, sobre todo, riojanos. Respecto a los segundos también llama la atención la incorporación de inmigrantes procedentes de Asturias. Más esclarecedor es todavía la incorporación al primer grupo de dos comerciantes de origen andaluz: José Martí y Chávez y Juan D. S. González, y de otro al segundo: Joaquín Dongo. Not: 83; vol: 527; fecha: 19/12/86; fol: 39. Not: 83; vol: 527; fecha: 29/12/86. Not: 83; vol: 527; fecha: 18/12/88; fol: 133. Not: 83; vol: 527; fecha: 18/12/88; fol: 135

propietarios¹³. De hecho, como veremos más adelante, el movimiento de dispersión por tierras novohispanas de comerciantes formados en su capital, debió facilitar de manera notable las relaciones y vinculaciones mercantiles entre México y otras regiones del virreinato¹⁴, protagonizándolas no sólo inmigrantes y sus bienhechores, sino también emigrantes de la misma generación¹⁷.

Precisamente el contacto que desde un principio mantenían estos

¹³ Por ejemplo, no se puede considerar como una casualidad el que Diego Pérez, originario de Huelva, declarara en su testamento que abastecía su negocio con los géneros que le suministraba otro comerciante natural de la región: Eliseo Antonio Llanos de Vergara. También hemos podido encontrar esta relación entre los grandes comerciantes mexicanos y sus clientes localizados fuera de la capital. Por ejemplo, junto a la escritura de obligación de pago firmada por José Morellón y Medrano, vecino de Caloja, a favor de Ambrosio de Meave, se incluía una carta de Juan Angel de Samarra, vecino de Zamora, en la que éste se presentaba como fiador de Morellón, su ahijado, en la que la cercanía con respecto al almacenero mexicano aparece tan evidente como el hecho de que entre ambos existía una relación mercantil. Samarra se dirige a Meave como paisano, amigo y señor. Más adelante volveremos a referirnos a este tipo de contactos. Not. F.J. de la Corda Morán. Not: 142, vol.- 856; fecha: 5/11/66; fol: 230. Not: D. J. de León; Not: 350; Vol: 2383; fecha: 3/5/75; fol: 237

¹⁴ En varias obras se puede encontrar información sobre las fórmulas puestas en práctica por los comerciantes mexicanos para poder actuar en otros mercados del virreinato. Ver, por ejemplo, BRADING (1975): 135-178. YUSTE (1991b): 63-73. M^{te} Cristina Torres Pacheco ha elaborado varios trabajos al respecto; entre ellos habrá que señalar TORALES PACHECO (1985a), TORALES PACHECO (1988). A ello nos referiremos más adelante.

¹⁷ Hemos encontrado varios casos que lo confirman. Por ejemplo, Bernardino de Saeza, comerciante de origen vasco, señalaba en una de las declaraciones testamentarias que elaboró que "de la misma manera que sus giros están reducidos a un borrador o cuaderno que empezó el año pasado de 1780, en el que se incluyen sus correspondencias y comercios, sus acciones activas y créditos pasivos, y en el que se ven claramente los cargos y abonos de los percibidos y entregos según las órdenes de sus correspondientes, siendo el principal la cuenta corriente con su sobrino José de Aprayz, vecino y del comercio de la ciudad de San Luis de Potosí, con quien liquida anualmente sus cuentas con atención a los pesos o reales que de su orden ha recibido dándole razón de los sobrantes. Y todo lo con ello relacionado lo tiene separado en un arca para actuar sin delación ante su correspondencia semanal..." En dicho testamento donó al mencionado sobrino la propiedad de la casa y huerta que heredó de su madre en Guernica como fórmula de agradecimiento por la fundación que a favor de su hijo hizo de una capellanía de 3.000 pesos para que pudiera ordenarse como de hecho así fue. Fernando González de Collantes, por su parte, hacía sendos legados a sus sobrinos don Fernando de Collantes Izevallos, vecino del Real y Minas de Yndee y a José de Collantes, vecino y casado en el Real de Cosalá. Ninguno de los dos heredó su negocio. Francisco Gutiérrez, sobrino de Marcos Gutiérrez, comerciante de la capital, se encontraba como vecino y comerciante de la villa de Aguascalientes en el momento de testar de éste. Las vinculaciones entre inmigrantes de la misma generación que habían optado por el establecimiento en diferentes localizaciones del virreinato debían seguir siendo fluidas en el marco de sus negocios, pero también a nivel personal, como lo demuestra el nombramiento recíproco de albaceas realizado por por dos hermanos Miguel Gerónimo de Garde, vecino y comerciante de Santa Fe, Real y Minas de Guanajuato, y Diego de Garde, comerciante de la México. Not: 350, vol.- 2383; fecha: 22/7/75 fol: 341. Not: 350, vol.- 2385; fecha: 2/6/77 fol: 235. Not: 285, vol.- fecha: 4/10/69; fol: 921 Not. A. de Adán, Not: 27, vol 206.- fecha: 21/1/84 fol: 14-18.

últimos, es decir, los inmigrantes con sus parientes, ya fueran primos o hermanos, o paisanos de la misma generación, podía culminar en su asociación para la explotación de un negocio, lo que habría que considerar como una fórmula encaminada a conseguir la acumulación y el progreso. En algunas ocasiones el establecimiento de compañías se acordaba para administrar la herencia que les había dejado su bienhechor con la clara intención de no debilitar sus posibilidades mediante la fragmentación de una poderosa casa de comercio. En estas circunstancias y si los resultados y la convivencia se demostraban positivos era muy posible que se prolongara en el tiempo. En otros casos, la conjunción de intereses desembocaba en la compra de un establecimiento de manera conjunta¹⁰.

Ahora bien, aunque, como veremos más adelante, los legados incluidos en las declaraciones testamentarias era una fórmula de canalización de capitales entre los distintos miembros de una familia (ver cuadro I.8), las relaciones de paisanaje y de parentesco, al menos en lo que hace a los vínculos de sangre, parece que en pocas ocasiones facilitaron el acceso al crédito a sus miembros, a pesar de que, sobre todo para aquéllos que no encontraban avaladores o que no tenían propiedades que hipotecar, sin duda, tales relaciones aportaban la confianza que se requería en el desarrollo de

¹⁰ Por ejemplo, los hermanos Gutierrez de Terán, Damian y Gabriel, según nos cuenta el primero en su testamento, llegaron juntos a México procedentes del lugar de la Puente Pumar, valle de Poblaciones, Montañas de Burgos, obispado de Palencia, instalándose ambos en casa de su tío Pedro Terán. En 1758, tras la muerte de este último, heredaron conjuntamente su negocio, acordando explotarlo en compañía a mitad de ganancias. Por las sucesivas declaraciones testamentarias que elaboraron ambos, suponemos que permanecieron en la situación descrita al menos hasta 1783. Ello suponía en éste como en otros casos, no sólo compartir negocio, sino también hacer lo propio con la casa en donde éste estaba instalado. Algo parecido es lo que sucedió entre los hermanos Gabriel Joaquín y Juan José de Yermo, quienes se decidieron a invertir en la compra de un establecimiento en la capital perteneciente a su tío Juan Antonio de Yermo que administraban en sociedad. Not. Diego Jacinto de León; Not: 358, vol.- 2382; fecha: 28/10/74; fol: 431. Not. A. Rodríguez Moreno; Not: 599, vol.- 4851; fecha: 5/6/68; fol: 38. Not. E. José Pavón; Not: 518, vol.- 3445; fecha: 24/4/83; fol: 31. Not. Francisco Javier Benítez Not: 83, vol. 527.- fecha: 11/9/86 fol: 17-18. Otros casos son: Not. J. Rustamante Not: 91-92, vol. 583.- fecha: 11/7/96; fol: 38. Not. J. Barrientes Not: 85, vol. 558.- fecha: 2/11/98 fol: 86. Not. D. J. de León; Not: 358, vol.- 2383; fecha: 1/4/75 fol: 177. Not. D. J. de León; Not: 358, vol.- 2384; fecha: 8/8/76 fol: 374. Not. F. F. Oton Passalle; Not: 519, vol.- 3446; fecha: 13/9/72 fol: 93. Not. M. de Puertas; Not: 521, vol.- 3478; fecha: 24/7/82 fol: 152

este tipo de transacción¹⁷.

Como ya hemos señalado anteriormente, más allá de las relaciones puramente económicas, los vínculos personales establecidos sobre la base de la confianza que despertaban los parientes y paisanos se reflejan en sus nombramientos como apoderados para la elaboración de sus testamentos o albaceas para asegurar el cumplimiento de las cláusulas en ellos incluidas. En el cuadro I.7 se puede apreciar como los sobrinos, hermanos, primos o tíos eran elegidos como albaceas o apoderados por casi uno de cada tres testadores. Mucho más difícil parece distinguir a los paisanos entre los vecinos y comerciantes que eran designados para dichos cometidos. Si tomamos el porcentaje de comerciantes y vecinos que eran nombrados herederos como aproximativo de la muestra que estamos tratando de delimitar²⁰, resultaría, en definitiva, que los lazos de sangre y de identidad regional determinarían la elección de algo menos de la mitad de quienes se encargaban de solucionar las cuestiones relacionadas con los integrantes del sector mercantil mexicano inmediatamente después de la muerte. En el cuadro I.2 hemos incluido las relaciones así establecidas entre diecinueve comerciantes de origen cántabro.

¹⁷ Muy pocos han sido los casos de operaciones crediticias en las que las partes tuvieran alguna vinculación familiar. Uno de ellos es el de José Sánchez de la Madrid, dueño de una pulpería, quien declaraba en su testamento haber concedido un préstamo de 800 pesos a su hermano Antonio, también comerciante de la ciudad, y mandaba a sus albaceas lo cobraran considerándolo como parte de su capital. Not. A. de Adán, Not: 27, vol 286.- fecha: 29/11/86 fol: 247-258

²⁰ En un apreciable número de casos la confianza previa al nombramiento de comerciantes como albaceas o apoderados para la elaboración de testamentos se derivaba de las relaciones mantenidas entre quienes así aparecían vinculados en las que la identidad de origen local puede ser considerada como un factor esencial. Ver cuadro I.6

CUADRO 1.2
RELACIONES MANTENIDAS ENTRE COMERCIANTES MEXICANOS DE ORIGEN MONTAÑES

B.SANCHEZ NOVELLAN	J.GOMEZ DOSAKANTES
A.VELEZ ESCALANTE	F.SANCHEZ NOVELLAN
J.FERNANDEZ DE PEREDO	G.GUTIERREZ DE TERAN
J.DE IEVALLOS	R.PEREZ GOMEZ
M.VELASCO	M.A.QUEVEDO
J.GONZALEZ CALDERON	F GONZALEZ DE COLLANTES
M.GUTIERREZ DE LANZAS	P.JIMENEZ DE LA PLAZA
A.GUTIERREZ DE GANDARILLA	J.GONZALEZ DE COLLANTES
A. DE LA CAMPA	D.GUTIERREZ DE TERAN
J.GONZALEZ GUERRA	

Fuente: A.G.N.M.

Tradicionalmente el matrimonio se ha considerado como otra de las instituciones esenciales a la dinámica socioeconómica de la capital del virreinato y más concretamente a la de su sector mercantil²¹. Como vamos a poder comprobar a continuación, de la información que hemos podido encontrar acerca de las esposas de los comerciantes parece desprenderse similares pautas a las que Pescador generaliza para el conjunto de la ciudad en estas fechas. Este investigador afirma que el mercado matrimonial en México se alejaba de una situación de libre competencia, en el que los concurrentes debían atenerse a estrictas reglas consuetudinarias que regían el intercambio de una manera rígida, hasta el punto de que se puede distinguir la formación de

*"... verdaderos monopolios a través del grupo socio-racial, la adscripción parroquial, el estado premarital, la posición económica, la condición laboral, traducidos todos ellos en estrictas endogamias que ejercían los contrayentes hacia todas direcciones."*²²

Entre los más poderosos comerciantes parece que la funcionalidad de la institución llegaba a ser de gran importancia. Kicza, a quien ya nos hemos referido, señala al respecto que el matrimonio, cuando unía a miembros del mismo grupo de parentesco, podían servir para consolidar o recombinar posiciones o bien para impedir la excesiva dispersión de la riqueza familiar; podía también ser utilizado, cuando se celebraba entre integrantes de diferentes familias de la elite, para afianzar alianzas o bien como un medio de afiliar permanentemente a personas ajenas a la familia pero talentosas o de algún modo indispensables para los intereses familiares. En definitiva, según el mencionado investigador, si la

²¹ Muy pocos han sido los casos que hemos encontrado en los que los comerciantes llegaran casados al virreinato. Curiosamente entre ellos destacan los de origen catalán. Ver, por ejemplo, Not. F. J. Benítez Not: 83, vol. 527.- fecha: 6/4/89 fol: 159. Not. F. J. Benítez Not: 83, vol. 527 bis.- fecha: 29/5/92 fol: 36

²² PESCADOR (1992): 150.

endogamia entre la élite facilitaba el acceso a ciertas posiciones que proporcionaban recursos que de otra manera era imposible conseguir, en general, la solidaridad entre los miembros de este grupo de poder se acrecentaba a través del establecimiento de estos acuerdos matrimoniales²³.

A partir de los datos que hemos encontrado en la documentación notarial consultada, se puede afirmar que el matrimonio entre los integrantes del sector mercantil mexicano a finales del siglo XVIII era una situación a la que sólo accedían entre la mitad y las dos terceras partes de quienes comerciaban en la ciudad en aquellas fechas (cuadro I.3)²⁴. Hay que puntualizar que la frecuencia con la que los integrantes establecían compromisos de este tipo llegó a ser más alta cuanto mayor fue su prestigio social y poder económico²⁵.

La información que tenemos sobre los compromisos matrimoniales de los comerciantes mexicanos en los últimos años de la centuria confirma la importancia que también en este caso tenían los vínculos familiares y de *paisanaje*. En unos casos, es posible relacionar el parentesco o la identidad de origen existente entre los contrayentes con las relaciones que habían marcado el desarrollo de la carrera del inmigrante desde su llegada a la ciudad²⁶. En otros, con los escasos medios existentes para poder

²³ KICZA (1982): 429-457

²⁴ PESCADOR (1992): 148-149, afirma que para el conjunto de la población las cifras ascendían al 88%.

²⁵ Hemos llegado a saber la situación civil de 61 de los más importantes comerciantes de la ciudad en el último tercio del siglo y de ellos dos de cada tres declaraban haberse casado. Entre los más importantes comerciantes que declaraban en sus testamentos permanecer solteros hemos encontrado a Pedro González de Noriega, Gabriel Joaquín de Vero, José de la Torre Calderón, José Gómez de la Cortina.

²⁶ Los datos incluidos en el cuadro I.1 parecen demostrar que la mayoría de las mujeres con las que contrajeron matrimonio habían nacido en el virreinato, sin embargo, en estos casos el *paisanaje* se derivaba de la ascendencia de las misas. Por ejemplo, Eliseo Antonio Llanos de Veragara, uno de los más importantes

progresar en el ámbito mercantil de la misma.

CUADRO 1.3
MATRIMONIO ENTRE LOS COMERCIANTES DE LA CIUDAD DE
MEXICO A FINALES DEL SIGLO XVIII EN EL MOMENTO DE
TESTAR.

	COMERCIANTES (porcentaje)
Casados	68%
Solteros	48%
TOTAL	100%
Viudos (a)	23%
Casados en Primeras Nupcias	59%
Casados en Segundas Nupcias	16%
Casados en Terceras Nupcias	2%
TOTAL (b)	100%

(a): La práctica totalidad de los viudos lo declaran ser en primeras nupcias.

(b): El cálculo de estos porcentajes se ha realizado sobre el sector que había optado por el matrimonio.

Así, con cierta frecuencia, la esposa formaba parte de la unidad familiar a la que se había incorporado. El matrimonio con un descendiente de quien le había acogido a su llegada incrementaba notablemente sus posibilidades de progreso. De esta manera, al menos, la integración definitiva como un miembro más de la familia le daba acceso en las mismas condiciones que el resto de sus componentes a la red de relaciones mantenidas a través de los vínculos de parentesco tanto en el ámbito

almaceneros de finales del siglo, afirmaba en uno de los testamentos que elaboró, haber contraído matrimonio en primeras nupcias con Mar ^h Josefa Silva, a quien se refer ^h como hija de padre de Ayamonte, lugar de donde proced ^h el propio llanos, y madre mexicana. Su esposa aportó como dote 300 pesos mientras que el no ten ^h capital en aquellos momentos. Not: D. J. de Leon; N.º de Not: 358; Vol: 2296; fecha: 4/1/66; fol: 3

mercantil de la ciudad como en otros sectores de la sociedad mexicana y virreinal. Dependiendo del número de descendientes podía llegar a hacerse con el control absoluto de la administración del negocio primero y más tarde incluso de su propiedad²⁷.

Menos habitual debió ser el matrimonio con la viuda de quien le había acogido en su casa²⁸. En la mayor parte de estos casos, el matrimonio era el resultado de la suma de la situación en la que quedaba la mujer, con hijos de corta edad o sin ellos e incapacitada por la sociedad para dirigir su negocio, y de las posibilidades asociadas a ello para el inmigrante. Así, cuando no existía descendencia, en la dote que aportaba la esposa se incluía el establecimiento comercial. En caso contrario y teniendo presente la juventud de sus descendientes, podía llegar a ser nombrada albacea testamentaria y curadora de los mismos por el difunto e incluso partícipe de los bienes que quedaban tras su muerte. Fuere como fuere, la nueva situación no era para el marido un medio de acceso a la propiedad del negocio de manera inmediata, a medio plazo podía ser nombrado heredero, sino una fórmula que podía propiciar un incremento de sus ingresos a partir de los que se derivaran de su explotación. Estos, al igual que las repercusiones que de manera genérica pudieron tener este tipo de enlace sobre la trayectoria de los comerciantes, dependían evidentemente de la cuantía de los bienes aportados por la esposa como dote²⁹.

²⁷ Este fue el caso de Antonio de Bassoco, uno de los más ricos comerciantes de la ciudad a finales de la centuria, quien se casó con María Teresa de Castañiza, su prima e hija de quien había sido su protector, el primer marqués de Castañiza. Not: J. M. Pozo; N.º de Not: 522; Vol: 3497; fecha: 21/6/98; fol: 118.

²⁸ Este fue el caso de Joaquín de Bronoz quien se casó con la viuda de su tío. Not. M.B. Arroyo Not: 29, vol. 223.- fecha: 25/9/65 fol: 173

²⁹ Tan sólo tenemos noticias acerca del valor del establecimiento que aportó como dote la viuda de Francisco Saldaña al matrimonio que contrajo con Manuel Saenz de Santa María. Descontadas las deudas en contra del negocio, éste fue valorado en algo menos de treinta mil pesos. Ahora bien, tan importante como la cuantificación de su activo debió ser en este caso la potencialidad asociada a la red de distribución de

Cuando el matrimonio no seguía las pautas antes mencionadas, hemos podido comprobar la notable importancia que se asignaba a la actividad económica de la que se derivaban los ingresos de la familia de la que formaba parte la novia (mayoritariamente mercantiles)³⁰, y la que se derivaba de la identidad regional o de parentesco. En este sentido y según hemos visto anteriormente, la elección de la esposa, sobre todo entre quienes se movían en los estratos más elevados del sector, podía facilitar la consolidación de alianzas existentes previamente o bien la institucionalización de nuevos vínculos que podían llegar a mostrarse de gran importancia desde el punto de vista económico, abriendo paso a nuevas posibilidades para acceder al crédito, aspecto esencial en un sistema en el que escaseaba el dinero en metálico³¹, o bien vinculándoles con las altas

mercaderías definidas por su anterior propietario. Not. A. de Adah, Not. 27, vol 207.- fecha: 29/7/74 fol: 48-54

³⁰ Uno de los ejemplos más significativos que hemos encontrado es el de Antonio de la Campa, cuyas cuatro hijas se casaron con otros cuatro comerciantes de la ciudad: T. de Urizar, T. de Aredria, Diego de Monterde y Antilloh, y G. Pérez Elejalde. Urizar y Pérez de Elejalde fueron nombrados apoderados y albaceas por su yerno para que elaboraran su testamento. Tanto Urizar como Pérez Elejalde y Monterde llegaron a tener importantes almacenes en la ciudad. Not: F. Francisco Oton Passalle; N.º de Not: 519; Vol: 3454; fecha: 15/12/84; fol: 389. Not: A.M. del Horno; N.º de Not: 315; Vol: 2152; fecha: 9/7/66; fol: 38. Not: M. de Montalban; N.º de Not: 484; Vol: 2667; fecha: 18/11/67; fol: 652. Not. D. J. de León; Not: 350, vol.- 2304; fecha: 15/1/76 fol: 20. Not. D.J. de León; Not: 350, vol.- 2306; fecha: 30/1/78.

³¹ La declaración testamentaria realizada por Manuel Gómez Dosamantes es especialmente significativa en este sentido. Este comerciante de origen montañés se casó con Ana Zevallos y Calderón, hija de uno de los más prominentes almaceneros del momento, José de Zevallos, también de origen montañés. En su testamento declaraba deber a su suegro, quien le había cedido los bajos de su vivienda para poner una mercería, 16.000 pesos que le había prestado sin interés alguno. Además de esto, su padre político había fundado una capellanía con 5.000 pesos a beneficio de su hijo mayor, nieto del anterior. Por último, declara que su tío político, Tomás González Calderón, oidor de la Real Audiencia, le había prestado otros 42.000 pesos al 5% de interés. Ni mucho menos se puede afirmar que tales posibilidades se dieran exclusivamente en los estratos más elevados del sector. Por ejemplo, Ángel Ruiz, propietario de una pulpería en México, declaraba en su testamento que su cuñada le dio 800 pesos para su tienda pulpería y que su ayuda no quedó ahí pues prácticamente todo el ajuar de su casa fue regalo de la misma. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3469; fecha: 14/2/1808; fol: 56. Not: A. de Adah, Not: 27, vol 202.- fecha: 3/7/73, fol: 29

esferas del poder político³². El interés mostrado por consolidar dichas relaciones se refleja, en los casos en los que los inmigrantes habían llegado a Nueva España en compañía de algún hermano o primo, en el compromiso de los mismos con otros tantos miembros de una misma familia³³. Independientemente de la posición ocupada por ambas familias, hay que considerar el matrimonio como un medio más de acceso a la propiedad³⁴.

Por último, hay que mencionar que una minoría llegó a casarse con mujeres originarias de otras localizaciones del virreinato, muy probablemente durante las estancias que pasaron comerciando fuera de la ciudad, etapa que era común a bastantes de los inmigrantes en su proceso de integración en el sector mercantil de la capital novohispana. Los vínculos así establecidos debieron ser potencialmente positivos para quienes así lo

³² Manuel Rodríguez de Pinillos, comerciante criollo, declaraba en su testamento haber contraído matrimonio con Antonia Gómez Rodríguez de Pedroso, sobre la que decía era hija de Secretario del Rey, y nieta del Conde de San Bartolomé de Xala. Otro de los casos que hemos encontrado es el de Juan de Mañera Enciso, comerciante originario de la localidad riojana de Villoslada, quien afirmaba que su esposa, María Teresa González de Agüero, era hija de uno de los oidores de la Audiencia. El santanderino Domingo de Rabago, se casó con la hija de Nicolás de Peinado y Balenzuela, director que fue de la Real Casa de la Moneda de la ciudad. Not: 350, vol.- 2303; fecha: 31/10/75 fol: 459. Not: M. de Morales; N.º de Not: 413; Vol: 2711; fecha: 12/3/65; fol: 78. Not: E. Jose Pavia; N.º de Not: 518; Vol: 3445; fecha: 1/3/85; fol: 12

³³ Este fue el caso de los hermanos Gutiérrez de Terán, Damián y Gabriel, quienes procedentes de Cantabria se casaron con dos de las hijas de otro gran almacenero del mismo origen: Juan González Guerra. Not. F. J. Benítez Not: 83, vol. 527.- fecha: 26/3/89 fol: 150 Not. F. J. Benítez Not: 83, vol. 527 bis.- fecha: 14/4/90 fol: 59

³⁴ Como veremos más adelante, era bastante frecuente que los comerciantes bien situados de la capital fueran propietarios de más un establecimiento mercantil en la ciudad. Entre ellos también era bastante habitual el acordar el traspaso de alguno de ellos en condiciones bastante favorables para quienes contraían matrimonio con sus hijas, para de esa manera ayudarlos en los inicios de sus carreras. De la misma manera, entre quienes no se encontraban en dicha situación, con frecuencia se habilitaba el dinero necesario para la compra de un comercio, lo que también sucedía con los propios descendientes. Francisco Royado y Herrera, por ejemplo, declaraba en su testamento que además de lo que había entregado a su hija como dote, le había dado a su yerno más de 4.800 pesos, cantidad que suponía no sólo el valor de la tienda que le había traspasado, sino también la entrega de varias cantidades para el fomento del comercio en la misma. José Ocampo, administrador de una tocinería perteneciente a Joaquín Bongo, cedió las cantidades necesarias para el establecimiento de sendas tocinerías tanto a su hijo como a su yerno. Not: A. Grondona y Aguiar; N.º de Not: 276; Vol: 1740; fecha: 7/4/67; fol: 39. Not. I.J. de Alva Not: 31, vol. 263.- fecha: 18/7/69

decidieron, al emparentar con vecinos de lugares en los que, además, se solía mantener operativo el negocio que un día administró y que le propició el salto al comercio de la capital³³.

Hasta aquí nos hemos venido refiriendo al matrimonio como institución en la que el inmigrante podía encontrar un medio por el que ampliar sus relaciones en la sociedad en la que se había establecido y con ello conseguir la definitiva integración en la misma e incluso el progreso. Lo que nos planteamos ahora es, por una parte, si a través de la cuantificación de lo que los esposos aportaban al nuevo hogar -dote y capital-, los comerciantes mexicanos encontraban una base económica sobre la que apoyarse para materializar las potencialidades asociadas a la institución y, por otra, acerca del momento en que decidían contraer matrimonio. En definitiva, nuestro interés se centra en definir los aspectos más materiales existentes en torno a la institución.

De la información recogida en los cuadros 1.4 y 1.5 se desprende que prácticamente uno de cada tres de los comerciantes que se decidían a contraer matrimonio todavía no eran propietarios del negocio en el que trabajaban, pues o no aportaron capital o éste no sobrepasaba los 1.000 pesos, lo que, como veremos en el siguiente capítulo, no se acercaba en ningún caso al valor de los establecimientos en la ciudad. Esto parece confirmar lo que ya apuntábamos anteriormente acerca de las posibilidades asociadas a la institución como medio para conseguir la apertura de un

³³ En algunos casos no hemos encontrado pruebas de que fuera rentable. Por ejemplo, M.F. Sánchez Hidalgo, casado con una mujer originaria de Zacatecas, en donde él debió estar comerciando, llegó a conservar el establecimiento, aunque los problemas que tuvo para administrarlo fueron muy notables. Not: J. M. Pozo; N.º de Not: 522; Vol: 3485; fecha: 18/4/86; fol: 63. Not: Francisco Javier Benitez; Not: 83; Vol: 527; fecha: 13/12/87; fol: 168-178. Not: J.M. Pozo; N.º de Not: 522; Vol: 3485; fecha: 5/12/86; fol: 238. Not: F.J. Benitez; Not: 83; Vol: 527; fecha: 9/12/86. Otros casos encontrados están incluidos en los siguientes testamentos: Not: D. J. de Leon; N.º de Not: 358; Vol: 2318; fecha: 28/1/82; fol: 37. Not: D. J. de Leon; N.º de Not: 358; Vol: 2297; fecha: 28/2/67; fol: 143. Not. D. J. de Leon; Not: 358, vol.- 2383; fecha: 11/4/75 fol: 199. Not. J.J. Ochoa; Not: 482, vol.- 3272; fecha: 15/2/93 fol: 48

negocio propio. Sin embargo, no siempre era así, ya que en otros casos el futuro marido no declaraba capital alguno por estar comerciando en sociedad con su benefactor³⁴.

CUADRO I.4
DOTES Y CAPITAL APORTADOS AL MATRIMONIO POR LOS COMERCIANTES MEXICANOS Y SUS ESPOSAS A
FINALES DEL SIGLO XVIII (porcentajes)

VALOR DE LO APORTADO	CAPITAL APORTADO POR LOS COMERCIANTES	DOTES APORTADAS POR LAS ESPOSAS DE LOS COMERCIANTES
No aportaron capital o dote	26'5	42'5
Menos de 1.000 pesos	5'1	18'1
Entre 1.001 y 5.000 pesos	28'4	13'4
Entre 5.001 y 10.000 pesos	12'2	10'2
Entre 10.001 y 25.000 pesos	17'4	6'3
Entre 25.001 y 50.000 pesos	8'2	4'7
Entre 50.001 y 100.000 pesos	6'1	2'4
Más de 100.001 pesos	3'1	2'4
TOTAL	100'0	100'0

La muestra incluye 98 capitales y 127 dotes

Fuente: A.H.N.M.

En el otro extremo se situaban quienes entraban al matrimonio en una posición mucho más que desahogada: casi un diez por ciento de los que hemos considerado en la muestra aportaban más de cincuenta mil pesos. Entre ellos se encontraban la mayor parte de quienes desde una posición preeminente y

³⁴ Por ejemplo, Francisco Antonio Adalid no aportó capital alguno a su matrimonio, siendo que lo que hac í realmente atractiva esa posibilidad a los padres de quien ser í su esposa, que aportaron más de cuatro mil pesos de dote, fue la potencialidad del propio enlace, ya que Francisco Antonio en aquellos momentos comerciaba en sociedad con su t í, Luis Adalid, en un establecimiento mercantil cuya capitalización se calculaba en 110.000 pesos. Not. E. Martínez Vierna; Not. 421, vol.- 2799; fecha: 23/1/90; fol: 8

tras haber enviudado se decantaban por casarse nuevamente³⁷.

CUADRO I.5
RELACION DOTE/CAPITAL EN EL ESTABLECIMIENTO DE ESPONSALES DE LOS
COMERCIANTES MEXICANOS A FINALES DEL SIGLO XVIII

VALOR DE LO APORTADO POR LOS CONTRAYENTES	NUMERO DE DOTES (Porcentaje)
La dote suponía menos del 10% del capital	11'8
La dote suponía entre el 11 y el 33% del capital aportado a la boda	5'9
La dote suponía entre el 34 y el 66% del capital aportado a la boda	9'4
La dote suponía entre el 67 y el 100% del capital aportado a la boda	8'2
La dote era mayor que el capital	14'1
Se aportó capital pero no dote	20'0
Se aportó dote pero no capital	5'9
No se aportó ni dote ni capital	24'7
TOTAL	100'0

El número de casos en los que se ha podido confrontar lo aportado por unos y otros ha sido de 85

Fuentes: A.H.N.M.

Otro de los datos especialmente reveladores, que aportan una idea genérica sobre el aspecto al que nos venimos refiriendo, es el hecho de que prácticamente en dos de cada tres de los matrimonios registrados la esposa o bien no aportaba riqueza alguna al matrimonio o bien ésta no llegaba ni a la tercera parte de lo que introducía el esposo, mientras que tan sólo en

³⁷ Este es el caso de Eliseo Antonio Llanos de Vergara, Gabriel Pérez Elizalde o Juan Ángel Patiño, quien a su primer matrimonio no aportó capital y al segundo 2.000 pesos, o de Gaspar Martí y Vicario. Ninguna de las esposas de los citados comerciantes entregó como dote más de 3.000 pesos. Not. D. J. de León; Not: 350, vol.- 2324 ; fecha: 8/8/76 fol: 374. Not. D.J. de León; Not: 350, vol.- 2326; fecha: 30/1/78. Not: F. Francisco Oton Passalle; N.º de Not: 519; Vol: 3455; fecha: 8/12/85; fol: 293. Not: F. Francisco Oton Passalle; N.º de Not: 519; Vol: 3457; fecha: 23/2/88; fol: 53

uno de cada cinco la dote era mayor que el capital, contando en este caso también los enlaces en los que el esposo declaraba no poseer bien alguno. Incluso, entre los grandes comerciantes de la capital muy pocos eran quienes conseguían notables ventajas económicas de sus compromisos matrimoniales a través de las dotes: en la tercera parte de los enlaces sobre los que tenemos información, lo que les entregaban sus esposas no sobrepasaba los 5.000 pesos, mientras que en algo más de la mitad no llegaba a los 10.000 pesos.

Tal información, en principio, parece confirmar lo que algunos investigadores han afirmado acerca de la pérdida de importancia de lo que la mujer aportaba al matrimonio a finales de la centuria³⁵. Es más, con cierta frecuencia la dote no se hacía efectiva hasta la muerte de los padres e incluso en algunas ocasiones esto se producía en dos plazos, al entrar en posesión sucesivamente de las legitimidades de cada uno de sus progenitores, pudiendo pasar bastante tiempo entre su celebración y el cobro de las mencionadas cantidades³⁶. Todo ello si bien parece pudo restar o al menos retrasar para bastantes la posibilidad si no de disponer de la posesión de nuevos bienes, pues por ley eran de la esposa, al menos sí de acrecentar la acumulación de *bienes gananciales*.

³⁵ Según KICZA (1986): 179, sólo los ricos comerciantes, además de las élites terratenientes y mineras, eran capaces de obtener dotes con cierta frecuencia, pero no de manera general. En cualquier caso, parece que el volumen de capital introducido al matrimonio mediante la dote se fue reduciendo a lo largo del siglo. Ver GONZALEZ (1996): 261-283

³⁶ José Guerra en su testamento especificaba que tras nueve años de haber contraído matrimonio, su suegro le entregó como herencia materna 6.342 pesos, habiendo recibido más tarde la paterna, que ascendió a 5.239 pesos. Más significativo es el caso del comerciante criollo Manuel Rodríguez de Pinillos, quien, como ya hemos señalado anteriormente, se casó, según señala en su testamento, con la hija de un secretario del Rey, y que no era sino una de las nietas de uno de los más prominentes personajes del virreinato a finales del siglo, el conde Xala. Rodríguez de Pinillos afirmaba haber recibido como dote más de cuarenta mil pesos, a lo que se sumó, tras la muerte de sus progenitores, más de doscientos mil pesos en diferentes partidas. Según dicho comerciante, la mayor parte de dicho capital estaba invertido en su almacén. Not: M. B. de Arroyo; N^o de Not: 29; Vol: 227; fecha: 26/3/70; fol: 77. Not. D. J. de León; Not: 350, vol.- 2303; fecha: 31/10/75 fol: 459

En definitiva, la importancia del matrimonio parece derivarse en mayor medida de las posibilidades asociadas a la institucionalización de las relaciones con la familia en la que se integraba la esposa que de las relacionadas con el monto de la dote. Unas veces, como ya hemos señalado, porque era una forma de acceder a los círculos de influencia más importantes del virreinato, lo que hay que suponer de gran importancia para el incremento del prestigio y el poder de los recién llegados. Y en otras, la mayoría, porque abrían las puertas al mercado del crédito y con ello a la expansión de las actividades o, como mínimo, a la autonomía de las mismas a través de la propiedad de un establecimiento. Parafraseando a G. Levi, se podría hablar, pues, de la notable trascendencia que para los comerciantes de la ciudad de México tenía la *dote inmaterial*⁴⁰.

Otro de los aspectos que merecen ser destacados es que la mayor parte de los matrimonios contraídos por los comerciantes mexicanos tenían descendencia. Además, su número era considerable: más de la mitad de los comerciantes que en sus testamentos declaraban tener hijos, afirmaban ser padres de al menos tres (ver cuadro I.6)⁴¹.

Es poca la información que tenemos acerca del discurrir de la vida de los descendientes de los comerciantes, ya que la mayoría de ellos eran muy jóvenes en el momento en el que sus padres elaboraban sus testamentos. Entre los hijos que habían salido del hogar, hemos podido comprobar que lo

⁴⁰ G. Levi en su trabajo L'eredità immateriale. Carriera di un esorcista nel Piemonte del seicento, Turín, 1985, utiliza el término "herencia inmaterial" al referirse a la importancia de los bienes que, a pesar de que pueden llegar a ser convertidos en dinero, no son objetos físicamente existentes. Se trata, sobre todo, del prestigio y de la red de relaciones que tiene un individuo o un grupo. Citado en MERZOG (1996): 373-383.

⁴¹ La falta de descendencia de un importante número de matrimonios de las más importantes familias de comerciantes, una tercera parte, era determinante, junto a la soltería, del mantenimiento de la dinámica del proceso migratorio desde la península. No se puede comparar con lo que sucedió en otras plazas americanas. Por ejemplo, GARCÍA GIRALDEZ (1976): 317-348, cuantifica la media de descendientes entre los inmigrantes vascos de la segunda mitad del siglo en Guatemala entre seis y nueve.

más habitual era que se decidieran a tomar los hábitos, siendo esto más frecuente que en el caso de las hijas. Menos frecuente era que los padres impusieran a sus vástagos la práctica de las actividades comerciales⁴².

CUADRO 1.6
NUMERO DE HIJOS POR MATRIMONIO ENTRE LOS COMERCIANTES
DE MADRID Y MEXICO EN EL MOMENTO DE TESTAR A FINALES
DEL SIGLO XVIII.

NUMERO DE HIJOS	COMERCIANTES (porcentaje)
Sin Hijos	33%
Un Hijo	18%
Dos Hijos	14%
Tres Hijos	13%
Cuatro Hijos	10%
Cinco o más hijos	12%
TOTAL	100%

Fuentes: A.H.N.M.

En este caso, su aprendizaje solía desarrollarse, como en el caso de los inmigrantes, colaborando en el negocio familiar y algunos lo completaban en otro punto del virreinato. En cualquier caso, los padres, además de poner los medios para asegurar la preparación de sus descendientes, procuraban en paralelo aumentar los ingresos de sus propios establecimientos haciendo rentables las iniciativas mercantiles en las que involucraban a los mismos⁴³.

⁴² Esto se nos presenta más evidente aún a partir de la información que poseemos acerca del origen de los comerciantes que operaban en México a finales del siglo (ver cuadro 1.1)

⁴³ Las referencias a este proceso en el testamento de José David son esclarecedoras. En él declaraba que a José, su hijo mayor, le había instruido en el comercio encomendándole a su sobrino Francisco David, quien, después de haber estado en su casa almacén, pasó a Manila, habilitándole para ello

No obstante, es más que probable que el futuro del establecimiento familiar no dependiera de los hijos que habían sido entrenados para seguir la carrera mercantil, pues con cierta frecuencia antes de su muerte el padre había procurado la habilitación de sus propios negocios. El matrimonio de las hijas, por el contrario, pudo ser más importante para la continuidad del negocio familiar⁴⁴. Hemos comprobado que el número de hijas casadas con comerciantes es superior al de hijos dedicados a la mencionada actividad económica⁴⁵, llegando incluso a ser planeado con los mismos objetivos antes vistos en relación a la economía del establecimiento a

con 6.000 pesos libres de costos, cediéndole todas las utilidades y ganancias que tuviere en ellos. A su regreso de Manila años después, según nos cuenta dicho comerciante, comprobó que había conseguido otros 8.000 de utilidades. Viendo, pues, el progreso de su hijo y para que pudiera avanzar todavía más en sus negocios, le volvió a habilitar con otros 6.000 pesos que, unidos a los 14.000 pesos anteriores, sumaban 20.000 pesos, haciéndole saber que los 12.000 pesos que él le había entregado se correspondían a la legitimidad que le tocaría tras su fallecimiento, mientras que los 8.000 pesos restantes debían considerarse como suyos propios, pues se los había ganado. De la misma manera, declaraba que le dio licencia a Antonio David, otro de sus hijos, para que pudiera formar compañía con Juan Manuel Quilez para pasar a comerciar en la provincia de Sonora por 5 años, a mitad de ganancias, para lo que le habilitó con 30.000 pesos, estableciendo para ello escritura en 1773. En la escritura señalada se estableció que su hijo se quedaría con las utilidades derivadas de las actividades desarrolladas por la sociedad. Sin embargo, afirmaba David, su hijo retornó a la ciudad por justas causas, por lo que pidió que a pesar de que no había participado en la administración de la compañía, se le dieran las utilidades que le correspondían hasta la fecha en que debería haber regresado a Sonora y por causa injustificada no hizo. Declaraba también que estaba decidido a preparar a Francisco, el tercero de sus hijos, para que se dedicara al comercio. Por eso le dio licencia y habilitó para que estableciera compañía con Joaquín Granados en una tienda de sedas y mercaderías en México, para lo que avanzó 3.500 pesos que puso por su capital. Más tarde, con lo que consiguió como utilidades de este negocio, se decidió a establecer compañía con Fernando Montoya para pasar al puerto de Acapulco a abastecerse con los géneros que luego distribuyeron en la ciudad de Querétaro y otras. De ello sacó dinero suficiente para satisfacer todas las deudas que tenía con su padre. Este afirmaba que no siendo menor el amor y voluntad que le inspiraba su otro hijo, Miguel David, de 23 años, y al igual que hizo con sus otros hermanos, a pesar de su corta edad, le dio licencia y facultad para que en aquellos casos que le han parecido más a propósito para adquirir algunas ganancias, las haya hecho, y de las ventas que tiene hechas ha adquirido de cinco a seis mil pesos, afirmando estar satisfecho de su buen proceder y, al igual que con respecto a sus otros hijos, mandaba que las ganancias conseguidas se consideraran como capital propio. Por último, señalaba que Manuel, su hijo de 24 años, tenía hecha compañía para explotar una tienda de sedas en la ciudad de México para la que de los 32.600 pesos de fondo con el que había partido la negociación, él había aportado 30.000 pesos, mientras que los 2.600 pesos restantes eran de su hijo, los que pidió se le entregasen con la mitad de las ganancias que tuvieran. Not: 350, vol.-2305; fecha: 16/3/77 fol: 92

⁴⁴ La importancia de las hijas y sus matrimonios ha sido puesta de relieve en otros casos en el contexto americano de finales del siglo XVIII. Ver, por ejemplo, GARCIA GIRALDEZ (1996): 317-348

⁴⁵ Un análisis sobre la mujer y su papel en la familia y sociedades mexicanas pueden encontrarse en LAVRIN (1985) y NURIEL (1992)

través de la institucionalización de relaciones positivas para el mismo⁴⁴.

Es notable, por último, la gran cantidad de hijos adoptivos que los comerciantes mexicanos declaraban tener en sus casas. Evidentemente, nos estamos refiriendo a los descendientes que tuvieron fuera del matrimonio. Respecto a ellos, la actitud más habitual era la preocupación por su futuro, demostrada a través de la definición de legados para ellos, sin que ello significara la plena integración en las estructuras familiares en las que se integraba el comerciante en cuestión.

Una última fórmula de la que se valían los comerciantes mexicanos para ampliar sus expectativas en el espacio socioeconómico virreinal se define en torno al compadrazgo de carácter religioso. En este caso, según señala Torales Pacheco, los ahijados, a cambio de las responsabilidades que sobre su bienestar asumían sus respectivos padrinos, proporcionaban, en el ámbito de la actividad comercial, lealtad y confianza, siendo por ello un individuo ideal para ser integrado en la red creada en torno al núcleo del negocio familiar⁴⁵. Tan sólo habría que puntualizar que, según hemos podido comprobar, las relaciones así establecidas no tenían por qué circunscribirse a los límites de la organización de la correspondiente casa mercantil. Por ejemplo, como veíamos en el caso de los parientes o paisanos llegados de España, su incorporación a la casa mercantil del padrino podía

⁴⁴ El caso de Antonio de la Campa Cos, al que ya nos hemos referido, es muy revelador en este sentido. A este almacenero mexicano le sobrevivieron tres hijas y tres hijos (sabemos de otro Antonio de la Campa Cos del que suponemos por su cercanía a la familia fue un sobrino que emigró desde su lugar de origen para integrarse en el hogar y negocio de este importante almacenero de la capital). Pues bien, mientras que dos de sus hijos fueron presbíteros, su sobrino y el tercero de sus hijos se debieron encargar de sus negocios a su muerte. Las tres hijas se casaron con otros tantos comerciantes de la ciudad que acababan consolidando sus respectivas posiciones hasta aparecer como miembros prominentes del mencionado sector. Uno de ellos fue Gabriel Pérez de Elejalde (una de sus hijas se casó con quien sería otro de los comerciantes más prominentes de la ciudad: Francisco Ignacio de Irueta), Tomás de Urizar y Diego de Monterde y Antilloh.

⁴⁵ TORALES PACHECO (1985b): 45

ser temporal, hasta acumular el capital suficiente para establecer su propio negocio. Como ya comentamos, cuando sucedía así, los vínculos no se disolvían reproduciéndose la dependencia preexistente ante la necesidad de abastecer la tienda en las condiciones más propicias⁴⁰. Si la fluidez de tales contactos quedaba garantizada por la confianza que entre ambos existía, la conveniencia para ambas partes también quedaba asegurada, pues si a unos les ayudaba a perseverar en su intento, para los otros significaba una nueva fórmula de comercialización de sus existencias sin costo adicional alguno. Es muy posible, por último, que la significación del compadrazgo estuviera limitada a los aspectos a los que nos acabamos de referir. De hecho, como se puede apreciar en los cuadros 1.7 y 1.8, es muy reducida su presencia desempeñando el papel de albaceas o apoderados para la elaboración de testamentos.

Los contenidos de las declaraciones testamentarias de los comerciantes de la capital apuntan a una religiosidad muy intensa y si cabe exteriorizada, al menos al final de sus vidas⁴¹. Todo ello, evidentemente, determinaría el destino del dinero acumulado a través de las actividades mercantiles desarrolladas a lo largo de su vida y, más concretamente, la importancia que tuvieron los legados que dejaron a

⁴⁰ Por ejemplo, en su testamento Juan de la Cuesta y Torre, con tienda en México, reconocía tener cuenta corriente con su padrino don Fernando Herraosa, quien también poseía un negocio mercantil en la capital. Not: J.A. Troncoso; Not: 678; Vol: 4535; fecha: 25/10/82; fol: 75

⁴¹ La simbología religiosa adquirió en México niveles superiores a los existentes en Madrid. Por ejemplo, con frecuencia hemos comprobado que, al igual que entre los comerciantes madrileños, los mexicanos expresaban la necesidad de verse "arrodados" en sus últimos momentos por los hábitos de las órdenes religiosas. Sin embargo, para estos últimos, a diferencia de los de Madrid, el lugar de la sepultura parecía ser objeto de decisiones tomadas con mucho más cuidado, localizándolas incluso en lugares muy determinados dentro de los recintos sagrados. Las costumbres funerarias debieron reflejar la misma pompa que en Madrid, aunque con mayor frecuencia que en dicha ciudad, se pedía condescimiento en estos actos. De la misma manera, el convencimiento de que mediante los sufragios se podía reducir el tiempo que pasaría antes de que pudieran subir al cielo, condicionaba con frecuencia su deseo, expresado en sus declaraciones testamentarias, de que se dijeren por su alma un elevado número de misas o que se entregaran en forma de legados importantes cantidades de dinero a instituciones de carácter religioso.

CUADRO 1.7

NOMBRAMIENTO DE HEREDEROS, ALBACEAS Y APODERADOS PARA LA ELABORACION DE TESTAMENTOS POR LOS COMERCIANTES MADRILEÑOS A FINALES DEL SIGLO XVIII. (porcentaje)

	HEREDEROS (% sobre el total de los testamentos)	ALBACEAS (% sobre el total de los testamentos)	APODERADOS (% sobre el total de los testamentos)
Hijos (México)	38'9	11'4	7'8
Esposas (México)	12'2	30'4	15'7
Sobrinos (México)	4'9	8'9	9'8
Compadre/comadre (México)	0'0	6'2	5'9
Nieto (México)	0'6	0'3	0'0
Hermanos y primos (México)	7'5	19'6	19'6
Hermanos en España	4'2	0'0	2'8
Comerciantes (fuera de México)	1'6	3'6	3'92
Suegro (México)	0'3	2'9	2'8
Comerciantes (México)	10'0	44'8	51'0
Vecinos (México)	2'6	24'8	17'6
Vecinos de fuera de México (Nueva España)	0'0	2'0	0'0
Pobres	0'6	0'0	0'0
Vecinos en España	0'0	0'6	0'0
Religiosos/Instituciones religiosas (México)	0'2	10'4	5'9
Tíos (España)	0'3	0'0	0'0
Tíos (México)	1'0	2'0	5'9
Ahijados (México)	0'3	0'6	0'0
Cajeros de la tienda	0'0	4'9	0'0
Padres en España	13'4	0'0	0'0
Total	306	306	51
Total en España	17'9	1'2	100
Total en Nueva España	82'1	98'8	8

* El total de testamentos consultados llega a 306. Los testamentos por poder y poderes para testar consultados han sido 51. En la columna albaceas hemos incluido el porcentaje de testamentos en los que se incluye la tipología correspondiente de albaceas. Lo más normal es que eligieran a más de un albacea. De la misma manera, no es infrecuente el nombramiento de más de un heredero. Fuente: A.H.N.M.

diferentes instituciones religiosas⁸⁰. De hecho, como se puede apreciar en los cuadros I.7 y I.8, casi uno de cada diez testadores eligió como heredero de sus bienes a una institución religiosa localizada en el virreinato, lo que supone la mitad de los que decidieron hacerlo en la persona de algún familiar en España⁸¹. Además, más de la mitad del volumen del capital del que por ley podían disponer libremente, y que no podía superar el quinto y tercio de los bienes, fue trasvasado a la Iglesia novohispana, siendo que tan sólo una tercera parte del mismo fue destinado a los integrantes de los entramados familiares (fundamentalmente a aquéllos que vivían en Nueva España)⁸². En este sentido, es muy significativo que los legados dejados a familiares localizados en la tierra de origen tan sólo representaban la décima parte del total⁸³, prácticamente la misma cantidad que destinaban a la suma de las limosnas dejadas a los pobres de la capital del virreinato,

⁸⁰ FARRISS (1995): 146-147, señala que los legados dejados a la Iglesia era una fuente de riqueza tan importante para dicha institución como los diezmos. Estos comportamientos también se dieron en otras ciudades del virreinato. Ver, OLVEDA (1991): 64-65

⁸¹ Según los datos incluidos en el cuadro I.7, un elevado número de testadores decidían nombrar herederos a algún familiar. Entre éstos destacan los hijos, que eran quienes por ley tenían los derechos sobre los bienes de los progenitores. Hay que ser muy recelosos en este punto, sobre todo si tenemos presente la frecuencia con la que los descendientes de los comerciantes mexicanos acababan por ser parte del clero novohispano. Esto en algunos casos iba acompañado de la renuncia a los derechos sobre la herencia, pero no siempre ocurría así, por lo que se puede afirmar que parte del capital dejado en herencia a los descendientes iba también a parar a manos de la Iglesia.

⁸² Son muy escasos quienes destinaban el quinto o tercio completo a su esposa o uno de sus descendientes.

⁸³ En muy escasas ocasiones se dejaban el quinto o tercio de los bienes de manera completa a algún pariente asentado en la península Ibérica. Es muy probable que en algunos casos los notables problemas para hacer llegar las partidas de dinero legado a los familiares en España influyera en la decisión de tomada por los emigrantes. Ver BARRIENTOS y GUERRERO CANO (1996): 399-409. Como veremos más adelante, son también pocos los comerciantes que declaraban tener posesiones en sus respectivos lugares de origen. La mayoría de ellos las terminan cediendo a algún pariente allí establecido. Este es el caso de Pedro Cunqueiro, propietario de una pulquería, quien afirmaba tener "unas viñas" en su Galicia natal que en su testamento lega a su hermana. Not: A. de Adsh, Not: 27, vol 284.- fecha:1778 fol: 27

CUADRO I.8

LEGADOS, DESTINOS DE LOS LEGADOS Y ESTIMACION DEL VOLUMEN DE CAPITAL DEJADO POR LOS COMERCIANTES ACTIVOS EN LA CAPITAL EN EL ÚLTIMO TERCIO DEL SIGLO XVIII (en pesos).

	TOTAL	PORCENTAJE DEL TOTAL	CANTIDAD MEDIA POR TESTADOR	NUMERO DE DESTINATARIOS (media)	CANTIDAD DEJADA POR TESTADOR/ DESTINATARIO	ESTIMACION: 876 COMERCIANTES (*)
Capellanías	153.800	8'21	4.636	--	4.636	537.776
Religiosos/Instituciones religiosas (Nueva España)	621.504	33'36	9.807	7	1.287	2.179.694
Religiosos/Instituciones religiosas en España	63.700	3'41	2.450	2	1.225	222.950
Misas (Nueva España)	194.187	10'42	1.482	--	----	675.792
Misas (España)	6.600	0'35	1.000	--	----	21.000
Mandas Forzadas	1.651	0'08	7	--	----	6.132
Familia (México)	420.670	22'58	7.512	3	2.504	1.472.352
Familia: lugar de origen	187.604	10'07	5.070	3	1.690	664.170
Pobres: lugar de origen	2.400	0'12	600	--	---	10.800
Pobres (México)	52.929	2'84	1.512	--	---	185.976
Instituciones México	6.000	0'32	2.000	--	---	22.000
Instituciones: lugar de origen	20.500	1'10	4.100	--	---	73.800
Criados/dependientes del negocio	69.487	3'72	1.614	2	807	243.714
Vecinos (México)	62.760	3'36	3.138	3	1.046	219.660
TOTAL	1.862.920	100'00	-----	--	----	6.535.816

(*): La muestra la integran 250 declaraciones testamentarias. En la mayor parte de los casos los testadores no especifican el lugar de las misas. Las instituciones son mayoritariamente ayuntamientos, escuelas y hospitales. La estimación la hemos realizado sobre el número de comerciantes que hemos encontrado en las

escrituras notariales (ver introducción). Fuente: testamentos. A.H.P.M.

los criados y dependientes del negocio y a otros vecinos de México²⁴. Hay que señalar, por último, que los trasvases de capital a la Iglesia no sólo fueron realizados por los integrantes del sector al final de sus vidas, ya que, como ya hemos dicho, un elevado porcentaje de los descendientes de los comerciantes se integraron a la mencionada institución, hecho que corría en paralelo a la entrega por parte de los padres de una cantidad, normalmente en metálico, que respaldaba dicha entrada²⁵.

En definitiva, varias son las cuestiones que necesariamente hay que señalar sobre el indiscutible protagonismo que demostraron las relaciones de parentesco y de identidad local a finales de la centuria entre los integrantes del sector mercantil de la capital del virreinato de Nueva España. Entre ellas creemos que la más destacable es la importancia que tuvo, al igual que sucedía en otras regiones de la estructura imperial borbónica, para la organización y la dinámica de los negocios emprendidos por los miembros del mencionado sector.

En principio, porque en general se demostró como una fórmula muy adecuada para poder satisfacer con garantías las necesidades de capital humano asociables a la dinámica de los negocios a finales del siglo XVIII en Nueva España. Así, como ya hemos venido señalando, los comerciantes

²⁴ Lo que sí aparece bien diferente al caso madrileño es la relación mantenida con los dependientes tanto del negocio, como del propio hogar. Pocas son las muestras de acercamiento, cariño o agradecimiento que hemos podido encontrar, incluso menores si cabe en el caso del empleado doméstico. Cuando el comerciante dejaba algún legado como muestra de agradecimiento lo hace de manera global, sin hacer, como es común en el caso madrileño, referencias personales, refiriéndose tan sólo a la actividad que desempeñaban los destinatarios en el hogar. Entre los domésticos se ha encontrado esclavos, que normalmente eran liberados a la muerte del señor, pero lo más normal es que estuviera integrado por castas e indios.

²⁵ Por ejemplo, Najera Enciso, a quien ya nos hemos referido, señalaba en su testamento que de los cuatro hijos que tuvo con su segunda esposa, tres habían tomado los hábitos. Todo ello le supuso la entrega de casi quince mil pesos a las respectivas instituciones. Not: M. de Morales; N.º de Not: 413; Vol: 2711; fecha: 12/3/65; fol: 78

mexicanos con bastante frecuencia incorporaron a algún pariente o paisano procedente de España como un operario más al negocio que administraban, entre otras cosas, por la mayor confianza que les inspiraba. Por las mismas razones, su colaboración debió ser muy apreciada por las más importantes casas comerciales cuando se decidieron a intervenir en otros mercados novohispanos. Pero, además, no puede olvidarse que la continuidad de buena parte de los negocios dependió de la renovación generacional derivada de los movimientos de población facilitados por el parentesco y el paisanaje.

Ahora bien, su trascendencia no se limitaba a los aspectos que acabamos de mencionar, pues los lazos familiares también demostraron su utilidad en el acceso a los recursos escasos en la economía del virreinato, fundamentalmente el circulante. En este sentido, los entramados creados sobre la base del parentesco o el paisanaje pueden ser considerados como un factor esencial al inmovilismo que caracterizaba al mencionado grupo socioeconómico, sin que para ello fuera necesario la creación de un marco institucional que lo regulara, pues al mismo tiempo que consolidaba la posición de los más poderosos, reafirmando además sus vinculaciones con las más altas esferas del poder político y económico, se definía como una barrera muy difícil de superar para aquéllos que pretendía su incorporación al mismo. No parece extraño, si tenemos presente lo que acabamos de señalar, la notable polarización regional registrada en relación al origen de los inmigrantes.

Por último, no hace falta insistir en el hecho de que la dinámica hasta aquí descrita se presentaba como un factor que potencialmente podía contribuir en la configuración de las relaciones mantenidas por la ciudad con otras economías, tanto fuera como, según acabamos de ver, dentro del virreinato. Desde la primera de las dos perspectivas, en principio, es evidente que condicionó un importante movimiento de población que vinculó a

la capital virreinal con otras regiones localizadas en el ámbito peninsular. Lo importante en este caso, como hemos tratado de comprobar a lo largo de las páginas anteriores, es intentar definir los contenidos de los lazos así establecidos y las repercusiones que pudieron llegar a tener para ambas partes. Así, como veremos en los siguientes capítulos, ni de las actividades desarrolladas ni de la propia organización del sector se desprendieron oportunidades de intervención ni, por tanto, utilidades para quienes, emparentados con los comerciantes mexicanos, permanecían asentados en sus respectivos lugares de origen. A similares conclusiones podemos llegar al analizar el destino dado al final de sus vidas al capital acumulado a lo largo de su carrera en la capital del virreinato: no sólo la mayor parte de ello permanecía en los territorios novohispanos sin que ni siquiera traspasara los límites de la ciudad, sino que, además, un alto porcentaje era absorbido por la Iglesia. Por todo ello se pueda afirmar que a las transferencias de capital humano impulsadas desde la metrópoli no se correspondían un movimiento de numerario de similares proporciones y con sentido contrario.

CAPITULO II ESTRUCTURA DEL SECTOR MERCANTIL DE LA CIUDAD DE MEXICO A FINALES DEL SIGLO XVIII.

Como ya hicimos en relación al sector mercantil madrileño en la primera parte de este trabajo, a lo largo de las páginas que siguen, analizaremos la estructura de los negocios y las estrategias económicas que impulsaron los comerciantes de la capital del virreinato de Nueva España en el último tercio del siglo XVIII. En primer lugar, centraremos nuestra atención en la organización del comercio mexicano; a continuación, nos acercaremos a la intervención de sus integrantes en otros sectores de la economía urbana y virreinal y, por último, trataremos de interpretar los vínculos así establecidos entre México y otras regiones novohispanas.

Una de las dificultades con la que nos hemos encontrado para poder alcanzar los objetivos propuestos, como ya señalamos, se deriva del hecho de que a finales del siglo XVIII los comerciantes mexicanos no acudían a los notarios de la ciudad para protocolizar los inventarios de sus bienes ni cuando se casaban, ni cuando llegaban a acuerdos con otros miembros del sector para administrar conjuntamente una tienda o almacén. Tampoco se

decidieron por esta vía sus descendientes tras su muerte. Al menos eso es lo que se desprende de los resultados que obtuvimos tras su búsqueda en el Archivo General de Notarías de México. En definitiva, no hemos podido contar con la base documental que en el caso del análisis realizado sobre el sector mercantil madrileño resultó de gran utilidad. Como consecuencia, hemos tenido que buscar la información que necesitábamos en documentos notariales de diferente naturaleza. Estos han sido fundamentalmente las declaraciones testamentarias, en las que con cierta frecuencia los otorgantes realizaban una descripción de sus bienes, aunque en la mayor parte de los casos no era muy pormenorizada. A ello hemos añadido los datos contenidos en escrituras de establecimiento y disolución de compañías, de concesión de poder o de obligación de pago, además de los que otros investigadores han venido aportando en los estudios realizados sobre la situación económica del virreinato en las últimas décadas del siglo y, más concretamente, sobre el sector mercantil de la ciudad¹.

En cualquier caso, dicha información nos ha permitido elaborar el cuadro II.1. Sus contenidos, producto de una muestra que incluye el valor de 119 establecimientos operativos en la ciudad durante las últimas décadas del siglo XVIII², son de gran valor para realizar un primer acercamiento al sector³. Como se puede apreciar en dicho cuadro, los *cajones* son los

¹ Estos han sido básicamente BRADING (1975), BORCHART DE MORENO (1984) y KICZA (1986)

² En el cuadro 57 del apéndice se especifica el valor de cada uno de ellos, la naturaleza del documento en el que aparece dicha información y la fecha en la que se formalizó el mismo.

³ Son pocas las referencias concretas y pormenorizadas de las que disponemos acerca del sector mercantil mexicano de finales del siglo XVIII. Como ya mencionamos en la introducción, a través del trabajo de KICZA (1986): 22, hemos podido saber de uno de los pocos documentos que incluye información al respecto. Conocido como *Revelamiento de establecimientos comerciales en los ocho cuarteles de la ciudad de México* y fechado en 1816, en él se puede encontrar una enumeración de los establecimientos comerciales existentes entonces en la capital del virreinato. De ellos, 288 eran *pulperías* o *tiendas mestizas*, lo que representa la tercera parte del total, otros 188, un treinta por ciento aproximadamente, fueron registrados como *cajones* y ciento setenta, uno de cada cuatro de los que se contabilizaron, eran *vinaterías*. El resto, aenos de una de cada diez, eran *cererías* (9), *sederías* (7), *librerías*, *alacenas*, *tlalpalerías* (6 en cada caso),

que con mayor frecuencia hemos encontrado en la documentación analizada: uno de cada cuatro de los comercios sobre los que hemos tenido noticias eran definidos de esa manera. En lo que hace a su capitalización, sólo los *almacenes* registraron un mayor volumen de inversión: más de la mitad (18 de los 31 casos) fueron valorados por encima de los diez mil pesos, mientras que otros nueve se tasaron entre cuatro y diez mil pesos y tan sólo cuatro no superaron los cuatro mil pesos. En fin, el valor medio calculado es de casi veintisiete mil pesos.

Algo bastante diferente ocurría con las 20 *pulperías* cuyo valor hemos contabilizado en la muestra. Hay que subrayar que tras los *cajones* son los establecimientos que en mayor número de ocasiones hemos encontrado valorados en la documentación consultada. La mayor parte de ellas estaban tasadas por debajo de los tres mil pesos, mientras que tan sólo tres sobrepasaban la barrera de los cinco mil (el mismo número que no superaba los mil pesos de capital). A partir de la información de la que disponemos hemos calculado que el capital que por término se invertía en este tipo de comercio no llegaba a los cuatro mil pesos (3.939 pesos)⁴. Tal índice se aleja considerablemente, casi cinco mil quinientos pesos menos, del que hemos establecido para las 8 *tiendas mestizas* sobre las que hemos tenido noticias. La inversión realizada en cuatro de las ocho se sitúa por debajo de la media, mientras que el valor asignado a otras dos está por encima de

azucarer *bs*, semiller *bs* (5 de cada una), puestos (3), locer *bs*, velar *bs*, mercer *bs* (2 cada una), maderer *bs* y vidrier *bs* (una cada una). El citado investigador norteamericano aclara que en tal relación no se incluyeron las tiendas en las que vendían su producción los artesanos ni tampoco los puestos de tabaco, las pulquer *bs*, los restaurantes ni las tabernas.

⁴ El valor medio de este tipo de establecimiento posiblemente fuera mayor. De hecho, para realizar su cálculo hemos incluido el de un establecimiento tasado para su venta en 288 pesos, por lo que es más que probable que en el momento en el que se protocolizó la escritura de traspaso no hubiera géneros en existencias, siendo casi seguro que fuera el utillaje de la misma la única partida registrada y, por tanto, el espacio habilitado para su comercio lo que estaba siendo el objeto de la transacción (ver cuadro 57 en el apéndice). Si no contabilizáramos este ejemplo, al no poder ser considerado como un negocio plenamente operativo, la media ascendería hasta 4.134 pesos.

los veinte mil pesos⁹.

Llama la atención el elevado número de vinaterías encontrado (doce), así como los 29.000 pesos alcanzados por uno de estos establecimientos. El valor medio asignado, algo menos de siete mil pesos, se ha calculado incluyendo tres casos, extraídos de otras tantas escrituras de traspaso, cuya tasación no supera los cuatrocientos cincuenta pesos, por lo que suponemos que la venta tan sólo incluiría el local destinado a la comercialización de los caldos y los aparejos necesarios para ello. Sin contabilizar tales ejemplos, la media ascendería a más de nueve mil cien pesos. Entre las diez panaderías incluidas en la muestra el valor medio es superior al de las vinaterías, alcanzando casi diez mil quinientos pesos, aunque el establecimiento de mayor capitalización queda lejos del que hemos visto para dicho sector.

Como se puede apreciar en el cuadro II.1, hemos podido encontrar también el valor de siete establecimientos que se dedicaron a la comercialización de carne de cerdo en la ciudad a lo largo de las últimas décadas del siglo (*tocinerías*). Llama la atención en este caso su alto nivel de capitalización. Así, la de menor valor fue tasada por encima de los cuatro mil pesos, volumen de capital similar a la media calculada en el caso de las pulperías, mientras que por término medio la inversión realizada en este tipo de comercio se situaba por encima de los diecisiete mil pesos, índice que tan sólo era superado por el de los *cajones* y *almacenes*.

Entre las siete *tiendas de sedas* sobre las que tenemos información, en dos sus propietarios comerciaban con menos de cinco mil pesos. Otros dos establecimientos destacan por situarse entre los de mayor capitalización de

⁹ Este tipo de establecimiento también era designado por los contemporáneos como "*tacahuaterías*". GROSSO (1993): 135-175

toda la muestra siendo solo superados por cuatro *cajones* y la totalidad de los *almacenes*⁶. El valor medio de este tipo de negocio no alcanza los quince mil reales, inferior, por tanto, al de *almacenes*, *cajones* y *tocinerías*.

CUADRO 11.1
VALOR MEDIO DE LOS COMERCIOS MEXICANOS A FINALES DEL SIGLO XVIII (en pesos).

TIPO DE ESTABLECIMIENTO	VALOR (Media)	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS DE LA MUESTRA	PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL
Almacén	215.556	15	12'6
Cajón	26.922	31	26'1
Mercerías	7.134	3	2'5
Tienda de sedas	14.750	7	5'9
Pulperías	3.939	20	16'8
Vinaterías	6.971	12	10'1
Platerías	800	2	1'7
Tocinerías	17.437	7	5'9
Panaderías	10.438	10	8'4
Cajón de hierro	6.000	1	0'8
Tienda mestiza	9.436	8	6'7
Tlalpalerías	3.645	3	2'5

Fuente: A.H.N.M. Kicza, John E. *Empresarios coloniales...* p. 129, 206 y 217

Por último, los *almacenes* se distinguían del resto de los establecimientos a los que nos hemos referido por ser los que operaban con mayor volumen de capital. De hecho, el caudal invertido no sobrepasaba los

⁶ Uno de ellos fue tasado en más de cuarenta y dos mil pesos y el otro en más de treinta y dos mil. Ver cuadro 57 en el apéndice.

cien mil pesos en tan sólo uno de cada tres de los negocios de este tipo sobre los que hemos podido encontrar información (quince en total). A partir de los datos de los que disponemos, se puede afirmar que el valor de los almacenes más importantes debió llegar a situarse por encima de los quinientos mil pesos⁷. Por término medio, la tasación de estos grandes comercios supera en más de diez veces la de los cajones, que eran los comercios que, según hemos visto, destacaron por ser los de mayor capitalización tras los almacenes.

Por lo demás, tan sólo hemos encontrado en la documentación consultada referencias al valor de tres tiendas especializadas en la venta de géneros de mercería, otras tantas tlalpalerías, dos platerías y un cajón de hierro, siendo muy poco lo que se puede afirmar a partir de tan escasa representación. De la misma manera, sabemos de vecinos de la capital que en la documentación se presentaban como comerciantes y propietarios de puestos de zapatos (en un solo caso), tiendas de ropa (cinco), de vidrios (una), "trato de alquiler de coches" (uno), curtidurías (uno), almacenes de azúcar (uno), pulquerías (cinco) y bizcocherías (uno), a pesar de que, desgraciadamente, ninguno de ellos se refiere al valor de sus respectivos establecimientos⁸.

⁷ Entre los almacenes de los que sabemos su valor destaca el de Manuel Rodríguez de Pedrosa, que fue tasado en más de seiscientos ochenta mil pesos. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2299; fecha: 8/6/78; fol: 344

⁸ Not. A. Barrantes Not: 81, vol. 526.- fecha: 5/9/93 fol: 43-44. Not. A. Díaz Betancour Not: 285, vol.- fecha: 4/18/69; fol: 921. Not. A. de Adán, Not: 27, vol 287.- fecha: 17/7/88 fol: 148-151. Not. D.J. de León; Not: 358, vol.- 2381; fecha: 8/7/73; fol: 334. Not: A. Barrantes; Not: 81; Vol: 526; fecha: 1/3/81; fol: 1-2. Not: A. de Adán, Not: 27, vol 285.- fecha: 28/10/81 fol: 187. Not. E.J. Pavón; Not: 518, vol.- 3442; fecha: 18/7/65 fol: 59. Not: A. de Esquivel y Vargas; N^o de Not: 225; Vol: 1433; fecha: 3/2/72. Not: D.J. de León; N^o de Not: 358; Vol: 2384; fecha: 18/3/76; fol: 153. Not. A. de Adán, Not: 27, vol 286.- fecha: 12/3/84 fol: 63-64. Not. J.J. Ochoa; Not: 482, vol.- 3272; fecha: 15/2/93 fol: 48. Not: Antonio de Adán; Not: 27; Vol: 286; fecha: 24/2/84; fol: 39-44. Not: Ignacio Miguel Godoy; N^o de Not: 275; Vol: 1747 bis; fecha: 8/8/67; fol: 69. Not. D. J. de León; Not: 358, vol.- 2383; fecha: 31/10/75 fol: 459. Not. J.A. Burillo Not: 84, vol. 529.- fecha: 5/11/82 fol: 281. Not. D.J. de León; Not: 358, vol.- 2386; fecha: 22/5/78; fol: 182

CUADRO II.2
DISTRIBUCION DE LOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES DE
MEXICO POR SU VALOR EN EL ULTIMO TERCIO DEL SIGLO XVIII
(en porcentaje).

CAPITAL	ESTABLECIMIENTOS (porcentaje)
Menos de 1.000 pesos	9'3
Entre 1.001 y 5.000 pesos	38'5
Entre 5.001 y 10.000 pesos	15'1
Entre 10.001 y 20.000 pesos	13'6
Entre 20.001 y 50.000 pesos	14'4
Entre 50.001 y 100.000 pesos	7'6
Más de 100.001 pesos	8'5
Total	100'0

Fuente: Ver Cuadro II.1

En definitiva, a partir de la contabilización del valor de los 119 negocios incluidos en la muestra que hemos presentado, se puede plantear una primera definición de la estructura del sector mercantil mexicano a finales del siglo XVIII. Así, se puede hablar de la existencia de un grupo de comercios, que representaría casi el cuarenta por ciento del total, que operaban con un caudal inferior a los cinco mil pesos¹⁰. Los negocios con un capital de entre cinco mil y cincuenta mil pesos eran algo más del cuarenta y cuatro por ciento del total¹¹, mientras que, por último, aquéllos cuyos fondos estaban por encima de la cifra anteriormente citada debían suponer aproximadamente el dieciseis por ciento, siendo que de ellos

¹⁰ La mayoría de las pulperías, vinaterías, tlaipalerías, mercerías y platerías registradas no superan los cinco mil pesos de capital, al igual que una minoría de cajones, tiendas de sedas, tiendas mestizas, panaderías y tocinerías.

¹¹ Este grupo estaría formado por la mayor parte de los cajones, tocinerías, panaderías, tiendas de sedas, mercerías y tiendas mestizas, al igual que por un número reducido de pulperías, vinaterías y tlaipalerías.

algo más de la mitad estaba valorado en más de cien mil pesos (ver cuadro II.2)¹¹.

Hemos encontrado también algunas dificultades para poder realizar una descripción pormenorizada de la oferta realizada por los establecimientos comerciales de la ciudad, sobre todo por la escasa información que sobre ello hemos podido reunir¹². No obstante, se puede afirmar que la mayor parte de los comercios a los que nos hemos venido refiriendo, como puede deducirse de su denominación, estaban especializados en la venta de cierto tipo de mercaderías. Este es el caso de las panaderías, vinaterías, tiendas de sedas, platerías, cajones de hierro o tocinerías¹³.

Kicza afirma que entre los establecimientos de mayor importancia de la ciudad; es decir, *cajones, almacenes, tiendas mestizas y pulperías*¹⁴, también se puede reconocer la existencia de una cierta especialización en relación a la tipología de las mercancías que en ellos se comercializaba, lo que incluso permite englobarlos en dos grupos bien definidos. Así, según el mencionado investigador, uno de ellos estaría integrado por los dos primeros tipos a los que nos hemos referido, ya que en ambos predominaba la venta de bienes de lujo, a los que identifica como los géneros importados

¹¹ Como ya dijimos, en este grupo se incluyen la totalidad de los almacenes, así como una sexta parte de los cajones que hemos registrado.

¹² Hemos podido encontrar muy pocos inventarios en los que se incluyera una relación pormenorizada de los géneros que los establecimientos tenían en existencias. Por eso hemos optado por utilizar las facturas que emitieron los comerciantes de la ciudad y que viajaban con los géneros que éstos vendían a sus clientes situados en otras plazas del virreinato como base documental para poder delimitar la procedencia de los productos ofertados en los negocios de los integrantes del sector mercantil de la capital (ver capítulo IV).

¹³ Muy probablemente la gama de géneros que se ofertaban en las mercaderías mexicanas debió ser muy similar a la que vimos en el caso de los comerciantes madrileños integrados en el gremio de droguería, especiería y mercería.

¹⁴ Según la información recogida en el cuadro II.1, es muy posible que dos de cada tres de los establecimientos operativos en la ciudad a finales de la centuria fueran de uno de los cuatro tipos señalados, mientras que el capital en ellos invertido fácilmente podrá haber superado las tres cuartas partes del total con el que negociaba el sector.

que entraban en el virreinato vía Veracruz o Acapulco; mientras que el otro estaría formado por los dos segundos, pues sus actividades giraban en torno a la distribución de productos de consumo básico¹³. Creemos, sin embargo, que tales afirmaciones deben ser matizadas, pues si bien es cierto que en muchas ocasiones los vecinos de la ciudad, en función de las mercaderías que quisieran adquirir, tenían que acudir a unos u otros comercios, según la identificación sugerida por Kicza, no lo es menos, como vamos comprobar a continuación, el que en cada uno de ellos pudieran encontrarse otras cuyas características no responden a los planteamientos antes señalados.

Tan sólo hemos podido encontrar entre la documentación consultada dos inventarios, uno de un cajón y el otro de un almacén, en los que se contabilizaron los géneros en existencias¹⁴. A pesar de la escasa representatividad de la muestra, su análisis parece apuntar, al igual que, como más tarde podremos comprobar, el de las mercancías incluidas en las facturas emitidas como consecuencia de las ventas realizadas por sus propietarios, hacia la preeminencia de los textiles, sobre todo en los cajones, tanto de lana como de seda o lino, siendo especialmente abundantes las bretañas, bramantes, ruanes, tripes, medias, cintas, sayas, holandas, terciopelos, listones, hilo, estopilla, seda en bruto y frazadas, aunque junto a los mismos hay que reconocer la existencia de otro tipo de productos como el hierro o el papel¹⁵.

¹³ KICZA (1986): 127-133

¹⁴ Uno de ellos se incluye en la escritura firmada por Mart ín de Madariaga y Juan Mart ín de Madariaga en la que hacen público el acuerdo al que habían llegado sobre el reparto de los géneros y efectos incluidos en el cajón que hasta ese momento habían administrado conjuntamente. El otro lo hemos encontrado en la escritura en la que Domingo de Rabago pormenorizó los bienes que aportó a su matrimonio. Not: J. Bustamante; Not: 91-92; vol: 583; fecha: 5/6/96; fol: 32. Not: A. Delgado Camargo; Not: 286; vol: 1362; fecha: 28/1/66; fol: 18.

¹⁵ Otros productos son: pontiv í, coletas, bramante, ruan, indiana, angaripola, castor, cristal, rompecoche, eterna, tripe, caselote, camisas, sombreros, pañuelos, paliacates, estopilla, caebray, sayasaya, mantas, garras, elefante, manod í, mantillas, vuelo, gamura, sedios carros, redecillas, guantes,

En relación a las *tiendas mestizas y pulperías*, además de las diferencias existentes entre el volumen de negocio característico de unas y otras¹⁶, Kicza incide, como ya hemos señalado, en la gran diversidad de productos de consumo básico ofertados en dichos establecimientos concluyendo en que:

"Ambas tenían en general pequeñas cantidades de artículos importados, especialmente ropa y herrajes, junto con una variedad increíble de ferretería, telas de producción local, patates, alimentos básicos y bebidas."¹⁷

El mencionado investigador, en su trabajo sobre el sector mercantil de la capital al que nos hemos venido refiriendo, incluye un listado de las mercancías que en mayor volumen aparecen en el inventario de una pulpería fechado en 1786. Entre los alimentos, por ejemplo, destacan: manteca, arroz, chile, pimienta, almidón, aceite de cocina, cacao, lentejas, miel, aceitunas, frijoles, queso, mariscos, huevos, almendras, pan, ajonjolí, sal, anís, azúcar, aceite de azafrán, vinagre, chocolate, canela, vino y aguardiente; entre los textiles y derivados: hilos, botones, sedas, listones y telas; a lo que habría que añadir los artículos que no pueden ser incluidos en ninguna de ambas clasificaciones: rojo bermellón, alacenas, jarras, botellas, cáscaras, dulces, copal, incienso, cuerda y

terciopelo, durois, can fula, cordoncillo, mantas, capichola, revesillo, estopilla, rengue, colchas, papel, calcetas, jerga, agujas, espejos y azúcar. Entre las existencias registradas en el inventario del almacén de Rabago destacan: bramante, ruan, hierro, papel, platilla, tripe y breña. Su valor supone alrededor de las tres cuartas partes del total de las mercaderías. Otros géneros que también aparecen contabilizados son: hilo, estopilla, Holanda, delantales, cinta, medias, listón, terciopelo, burato, calcetas y botones.

¹⁶ El propio KICZA (1986): 128, afirma que las pulperías se distinguen de las tiendas mestizas en que a pesar de que en ellas se vendían las mismas mercancías, el volumen de las transacciones realizadas en las primeras solía ser menor que el que caracterizaba a estas últimas. Según dicho investigador, los pagos se solían hacer mediante la entrega de fichas, que eran emitidas y registradas por la pulpería, o en artículos que la clientela podía dejar en prenda. En definitiva, para Kicza en la mayor parte de los casos "las tiendas mestizas eran simplemente más grandes que las pulperías".

¹⁷ KICZA (1986): 128. Al parecer lo que caracterizaba a las tiendas mestizas localizadas fuera de la capital del virreinato era el predominio de los comestibles entre las mercancías ofertadas. Ver GROSSO (1993): 135-175

mecate, cinchas, botas de vino, sillas, mesas, bastidores para camas, pieles, cera, hierro, palas de madera, linternas, papel, cristal, tinta, plumas de escribir, machetes, cobre, rosarios, corpiños y petates²⁰.

En definitiva, una gran variedad que, sin embargo, si lo que queremos es diferenciar este tipo de establecimiento de los *cajones* o *almacenes*, no podemos definir subrayando la importancia de la procedencia de los artículos en ellos ofertados o la naturaleza de los mismos. De hecho, como podremos comprobar más adelante, ni la oferta de *cajones* y *almacenes* se diferenciaba de la de las *tiendas mestizas* o *pulperías* por la procedencia de todos y cada uno de las mercaderías ofertadas, ya que los primeros también incluían géneros elaborados en el virreinato, ni tampoco a partir del hecho de que unos pudieran considerarse como productos de lujo y los otros como bienes de consumo básico, pues, como se puede apreciar en la enumeración anterior, en el segundo tipo de tienda al que nos venimos refiriendo se podía encontrar desde alimentos tan básicos y extendidos entre la dieta de los sectores menos favorecidos como el chile, la manteca o el arroz, hasta otros como el chocolate, que no parece prudente incluirlo en este grupo, e incluso textiles de seda o cierto tipo de pieles que, de igual manera, muy probablemente no estuvieran al alcance de cualquiera²¹.

En general, pues, el comercio de la capital a finales del siglo XVIII puede definirse en torno a la importancia, tanto por su número como por el capital en ellos invertido, de los establecimientos especializados en la

²⁰ KICZA (1986): 128 y 131

²¹ Hemos encontrado otras escrituras en las que el propietario de una tienda mestiza registro un listado de las mercaderías que ofertaba en su establecimiento. En una de ellas se incluye el compromiso de pago de Gerónimo de Mendoza, dueño de una tienda mestiza, a favor de Luciano de Mendoza, a quien en dicho documento se presenta como "comerciante de México", por un total de 25.388 pesos "importe y valor de varios efectos de China..." que el segundo había vendido al primero. Not: A. de Adán. Not: 27; vol: 284; fecha: 1/6/88; fol: 45

venta de textiles y derivados (*cajones, almacenes, mercerías, tiendas de seda y tlalpalerías*). Un segundo grupo estaría integrado por los comercios especializados en la venta de productos alimenticios y derivados (*vinaterías, panaderías y tocinerías*), a los que habría que sumar un tercer grupo, integrado por las *tiendas mestizas y pulperías*, caracterizado por la oferta de una gran diversidad de géneros que incluiría ambos tipos de mercaderías.

La información que hemos podido encontrar sobre la estructura de los negocios mercantiles mexicanos ha sido tan escasa como las referencias acerca del resultado de su explotación que hemos localizado. Precisamente tales carencias nos han impedido aportar una respuesta precisa, en términos cuantitativos, a cada una de las cuestiones antes planteadas, teniendo que conformarnos con apreciaciones de carácter cualitativo que, no obstante, no nos han impedido desentrañar los aspectos más representativos que caracterizaron la iniciativa de los integrantes del sector y sus consecuencias sobre la organización económica de la ciudad y de los territorios novohispanos.

Entre los negocios que integran la muestra que vamos a analizar a continuación, el valor de cuatro de ellos no superaba los cinco mil pesos. En otros dos casos el capital se situaba entre los veinticinco y cincuenta mil pesos, mientras que en otros tres el caudal invertido en el establecimiento superaba esta última cantidad.

De los establecimientos de menor capitalización tres son pulperías y el cuarto, según afirma su propietario, una *tienda de géneros de la tierra y ultramarinos*²². El valor de los bienes inventariados oscila entre los más de cuatro mil seiscientos y los doscientos treinta y cinco pesos; ambos

²² En la documentación consultada hemos encontrado con cierta frecuencia el empleo de esta terminología refiriéndose a los "cajones" localizados en la capital.

eran pulperías. La muestra, además de ser escasa, adolece del problema derivado de la propia naturaleza de la documentación en la que se incluyen dichas descripciones²³. Así, en relación a una de las pulperías, de la que sabemos a través de una escritura de traspaso, los aperos eran la partida de mayor importancia, de lo que se deduce que el objeto central de la transacción debió ser el espacio en el que se comerciaba.

En cualquier caso, en los cuatro inventarios aparecen dos partidas: géneros y deudas a favor del negocio²⁴. Respecto a esta última hay que señalar que mientras las pulperías que operaban con menor volumen de capital la registraban en *prendas*, algo que hay que vincular directamente con el escaso volumen de las ventas realizadas en estos establecimientos al que ya nos hemos referido²⁵, tanto el cajón como la pulpería de mayor valor la introducen como *dependencias activas*: en el caso del cajón un 40% sobre el total calculado, mientras que en el de la pulpería suponía una tercera parte del capital, tan sólo superado por el que alcanzaban los géneros en existencias. Finalmente, sólo en esta última se registra una parte de los bienes en *dinero en efectivo* (más de mil pesos: prácticamente una cuarta parte del total), pormenorizándose además las cantidades adeudadas por el negocio o *dependencias pasivas*.

Como ya hemos señalado, tan sólo hemos encontrado información

²³ La información que tenemos sobre las tres pulperías la hemos tomado de lo que XICLA (1986): 135-136, denomina *resúmenes financieros* de dichos negocios; es decir, el listado de los bienes que formaban parte del capital de dichos negocios. En los tres casos se realizaron justo antes de ser traspasados. Los datos de la tienda de géneros de la tierra y ultramarinos se incluyen en la escritura de compañía firmada en marzo de 1767 entre Francisco Martíz de Oliveira, su propietario, y Francisco de Sales Quintero, quien se comprometió a administrarla a partir de la fecha. Todos ellos están incluidos en el cuadro 57 del apéndice. Not: Pablo Jimenez de Ribadeneyra; Not: 329; Vol: 2285; fecha: 23/3/67; fol: 21.

²⁴ Sólo en el caso del cajón no se incluye el valor de los aperos necesarios para la explotación del negocio, lo que podrá ser interpretado como prueba de que tanto el establecimiento como los muebles y demás instrumental en él incluidos habían sido arrendados.

²⁵ Ver nota 18

pormenorizada sobre dos negocios con un capital superior a los veinticinco mil pesos y por debajo de los cincuenta mil: uno de ellos era una tienda de sedas valorada en algo más de treinta y siete mil pesos y el otro un cajón tasado en cuarenta y ocho mil pesos²⁶. En ambos casos el caudal aparece desglosado en tres partidas: dinero en efectivo, géneros y deudas a favor del establecimiento. Respecto a la primera de ellas lo registrado como parte de los bienes del cajón es mucho mayor, tanto en términos absolutos como relativos (casi diecinueve mil pesos, aproximadamente el cuarenta por ciento del total), que lo calculado en relación a la tienda de sedas (algo más de mil seiscientos pesos, un poco más del 4% de su valor). Las deudas por cobrar suponían en esta última casi el 70% y las mercancías almacenadas el 25% restante, mientras que en el inventario del cajón desgraciadamente ambos conceptos son presentados sin distinción alguna totalizando más del 60% de lo inventariado.

Por último, entre los tres establecimientos que hemos encontrado valorados en más de 50.000 pesos, uno era un cajón y los otros dos almacenes²⁷. Destaca también en relación a la capitalización de cada uno

²⁶ La información sobre la tienda de sedas se ha encontrado en la escritura de disolución de compañía firmada por Juan y Toribio de Agüero y Campuzano, y Tomás de Urizar, propietario del establecimiento que los dos primeros habían administrado en su nombre. La valoración de los bienes que componían el capital invertido en el cajón está incluida en la escritura de compañía firmada por su dueño Manuel Ordoñez y por Lorenzo Marín, quien a partir de entonces se hizo cargo de su explotación. Not: J. M. Davila; Not: 212; Vol: 1488; fecha: 15/2/93; fol: 7. Not: J. Fernández Cosgaya; Not: 238; Vol: 1478; fecha: 5/10/67; fol: 483.

²⁷ La información que tenemos acerca del cajón está incluida en el testamento elaborado por Eusebio Bulnes y Villar por el poder que para ello le concedió Eusebio Enterín y Cosío. En dicho documento Bulnes afirma que el caudal con el que Enterín comerciaba en su establecimiento era de aproximadamente setenta y tres mil pesos, algo más de once mil pesos descontadas las deudas en contra del mismo. Los datos de uno de los almacenes los hemos encontrado en la escritura en la que Domingo de Rabago contabilizó los bienes que aportó a su matrimonio. En ella valoraba su negocio, una vez deducidas sus deudas, en más de cincuenta mil pesos. Las cifras expuestas acerca del otro almacén aparecen en el testamento que Francisco Ignacio de Iraeta, uno de los más prominentes comerciantes de la ciudad en los últimos años del siglo, elaboró en 1796. En él se refiere al recuento que de sus bienes había realizado años antes de la citada fecha, concretamente en 1784, con ocasión de la compañía que acordó entonces con quien había pasado a ser su yerno. Todo lo registrado como parte de su comercio sumó más de quinientos treinta mil pesos. Not: A. Delgado Camargo; Not: 286; vol: 1362; fecha: 28/1/66; fol: 18.. Not: J.M. Davila

de ellos la inversión realizada en géneros, el dinero en efectivo que sus propietarios afirmaban formaba parte de los bienes de sus negocios²⁰ y las cantidades que se les adeudaba en el momento en el que realizaron la tasación. La primera de las partidas suponía el 20% del valor del cajón, mientras que en el caso de los dos almacenes alcanzaba el 48% en uno de ellos y más del 59% en el otro. La segunda algo más del 12% en el cajón y el 13% en uno de los almacenes y la tercera totalizaba casi el 63% del caudal introducido en el cajón, el 39% en uno de los almacenes²¹ y el 15% en el otro, sin que en este último caso, al parecer, se contaran las *dependencias dudosas e incobrables*.

Finalmente, hay que destacar el destino que dieron quienes comerciaban en el cajón y en uno de los almacenes a parte del caudal con el que operaban en ellos: el primero declaraba haber invertido el 5% del capital total de su negocio en una compañía establecida para la explotación de una vinatería; el segundo afirmaba haber introducido dos partidas, que totalizaban la cuarta parte del valor total de su negocio, como depósitos en la Real Compañía de Filipinas y en el Real Tribunal de Minería.

Not: 212, vol: 1408; fecha: 5/9/95; fol: 38. Not. I.M. Barrio, Not: 87, vol. 572.- fecha: 5/7/96 fol: 541-547

²⁰ Iraeta en su testamento no incluye dinero en efectivo en la contabilización que realiza de los bienes que formaban parte de su negocio comercial.

²¹ Domingo de Rabago incluye un listado pormenorizado de las cantidades que se le adeudaban personificando cada una de ellas. De los 19 deudores enumerados, tan solo seis eran responsables de las dos terceras partes de lo que el comerciante mexicano registraba como pendiente de cobro. Desgraciadamente Rabago no se preocupó por aclarar las razones por las que se le debían el mencionado capital, limitándose en algunos casos a la introducción de términos como *cuenta*, *vale* o *escritura*. De la misma manera sucede con respecto a la localización geográfica de sus clientes. Solo ocho de ellos aparecen relacionados con el lugar en el que vivían: cuatro eran de México y los otros cuatro de fuera de la capital virreinal, exactamente de Aguascalientes (dos de ellos), San Juan del Río y Guanajuato. Lo que le debían estos cuatro últimos sumaba más de diez mil pesos. La importancia que esta partida tenía en el caudal que los grandes almaceneros de la ciudad tenían invertido en sus negocios debió ser considerable. Por ejemplo, BORCHART DE MORENO (1984): 83-85, calcula que la suma de las dependencias buenas (317.328 pesos), de dudoso cobro (782.387 pesos) y de las malas o pérdidas (211.257 pesos) representaba aproximadamente el 75% del capital con el que comerciaba en su establecimiento Rodrigo Antonio de Keyra deducido lo que el mencionado almacenero debía.

En definitiva, tres aspectos destacan de todo lo anteriormente expuesto. En primer lugar, la importancia que debieron tener para la dinámica de los comercios de la capital, y sobre todo para los de menor capitalización, las ventas *al fiado* y las deudas que tales operaciones generaban. En segundo, la escasa regularidad con la que el dinero en metálico aparece en los inventarios analizados, menor cuanto más bajo era el valor de los negocios. Y, por último, la escasa representatividad que parece que tuvieron las inversiones de capital en instituciones y corporaciones de carácter comercial.

Tanto la gran significación que tenían las deudas por cobrar como la escasa representatividad que tenía el dinero en metálico sobre el valor de los negocios son consecuencias de la escasez de circulante imperante entonces en la economía novohispana. En tales circunstancias, la acumulación de compromisos de pago a favor de los negocios parece constatar el hecho de que para muchos la fórmula fundamental por la que conseguían dar salida a las mercancías almacenadas era mediante su venta por adelantado o, como los propietarios denominaban, *al fiado*³⁰, estableciendo un período de tiempo a lo largo del cual el cliente se comprometía a satisfacer el pago de las mercancías adquiridas³¹.

La preocupación por reducir los riesgos derivados de la acumulación de compromisos de pago a favor del negocio es un factor determinante en las iniciativas emprendidas por los integrantes de este sector de la economía de la capital. De hecho, en la mayor parte de las escrituras de formación de compañía firmadas con el objeto de explotar un establecimiento comercial

³⁰ Su trascendencia debió ser también notable en la dinámica de los negocios mercantiles establecidos en otras localizaciones del virreinato. Ver, por ejemplo, MORIN (1979): 166-178. HADLEY (1975): 142-147 y 165-174. SUPER (1983): 189-116.

³¹ PEREZ HERRERO (1988): 191-255

se define un valor máximo al que podían llegar las ventas al fiado³². Evidentemente, la introducción de este tipo de cláusulas dependía de la confianza existente entre los socios. En la mayor parte de los contratos en los que aparece, su cuantificación no sobrepasaba la cuarta parte del capital con el que había nacido la asociación y lo más habitual era que se situara por debajo del diez por ciento del mismo. Incluso, con cierta frecuencia los socios se comprometían a no realizar ventas al fiado por cuenta de la compañía³³, aunque más usual era el compromiso de realizarlas de común acuerdo entre los socios³⁴.

No obstante, por la información de la que disponemos, no debió ser ni mucho menos extraño traspasar los límites establecidos. Los problemas que de ello se derivaba para la gestión de los negocios, fuera cual fuera el volumen de sus operaciones, eran notables e incluso para algunos definitivos, sobre todo, si se tiene presente que el abastecimiento de sus tiendas lo realizaban de la misma manera y que los mayoristas solían cargar, como veremos más adelante, un interés anual de un cinco por ciento sobre los adeudos no satisfechos en el plazo convenido³⁵. La

³² Son pocas las escrituras que hemos encontrado en las que además de especificarse un valor máximo que no debían sobrepasar las ventas realizadas al fiado, se hiciera lo propio en relación a la compra de géneros para abastecer el establecimiento o bien a la contratación de créditos por parte del administrador del mismo. Ver, por ejemplo, Not: J. M. Davila: Not: 212; Vol: 1488; fecha: 15/2/93; fol: 7

³³ Ver, por ejemplo, Not: Felipe Francico Oton Passalle: Not: 519; Vol: 3455; fecha: 23/9/85; fol: 253. Not: Jose Gomez: Not: 278; Vol: 1731; fecha: 26/3/65; fol: 44. Not: M. Jose de Leon: Not: 352; Vol: 2313; fecha: 6/5/74; fol: 11. Not: D. J. de Leon: Not: 358; Vol: 2296; fecha: 11/2/66; fol: 65. Not: D. J. de Leon: Not: 358; Vol: 2315; fecha: 22/12/67; fol: 738. Not: E. Jose Pavia: N.º de Not: 518; Vol: 3445; fecha: 3/11/74; fol: 181

³⁴ Ver, por ejemplo, Not: Juan Manuel Pozo: N.º de Not: 522; Vol: 3498; fecha: 6/6/91; fol: 153. Not: D. J. de Leon: Not: 358; Vol: 2314; fecha: 22/4/66; fol: 196. Not: D. J. de Leon: Not: 358; Vol: 2298; fecha: 13/2/69; fol: 187. Not: A. Delgado Canargo; Not: 286; Vol: 1362; fecha: 13/12/66; fol: 247. Not: D. J. de Leon: N.º de Not: 358; Vol: 2318; fecha: 18/11/82; fol: 484. Not: Antonio de Adan: Not: 27; Vol: 286; fecha: 19/2/88; fol: 49-52

³⁵ En el testamento que elaboró Juan Carlos del Prado y Cereceda por el poder que le concedió Juan de Sierra Uruñuela, uno de los grandes almaceneros de la capital, el primero afirmaba que, como parte de los bienes del segundo, además de los establecimientos en México y Bolaños, había contabilizado "una gran

responsabilidad en estas circunstancias lógicamente recaía sobre quien había asumido la administración del establecimiento al haber incumplido el acuerdo al que previamente habían llegado las partes, por lo que en ocasiones al final del período de vigencia del contrato debía aceptar las deudas pendientes de cobro como parte del porcentaje de las utilidades que le correspondían, frustrando así las expectativas puestas en la sociedad³⁶.

La escasez de dinero en efectivo entre las partidas que constituían el caudal de buena parte de los negocios mercantiles mexicanos parece confirmar lo que hemos venido señalando acerca de las circunstancias en las que éstos se desenvolvían en los últimos años de la centuria³⁷. Los estudios realizados sobre la economía del virreinato en el período han subrayado la trascendencia que tenía para la mayor parte de los grandes almaceneros importadores de la capital la disponibilidad de circulante para acudir a las grandes ferias de Veracruz o Acapulco, pues de esa manera conseguían acaparar la distribución de las mercancías procedentes de Europa en el interior novohispano³⁸. Como podremos comprobar más adelante, la

cantidad de créditos que hicieron que el difunto intentara moratoria en el Real Tribunal del Consulado, a lo que se opusieron varios acreedores....". Not. Francisco Javier Benítez Not: 83. vol. 527 bis.- fecha: 7/7/91 fol: 173 y ss.

³⁶ En su testamento Juan Francisco Avestarañ declaraba ser propietario de una vinatería que administraba su socio Ignacio Uz, puntualizando que tras acordar ambos que no podríá realizar ventas al fiado por un valor superior a los mil pesos. "... habiéndose excedido, todo en lo que lo haya hecho corre de su cuenta y riesgo". Not. D.J. de León; Not: 358, vol.- 2387; fecha: 30/12/79; fol: 482

³⁷ Hemos encontrado declaraciones que confirman la existencia de partidas de dinero en efectivo entre el capital de otros establecimientos cuya valoración no debíá ser ni mucho menos elevada. Ver, por ejemplo, B. Morante Not: 419, vol.- 2795; fecha: 18/10/86. Not. Joaquín Barrientos Not: 85, vol. 558.- fecha: 5/11/82 fol: 78. Not. José Bernardo de Navia; Not: 459, vol.- 3131; fecha: 9/3/68 fol: 15. Not: J.M. Davila; Not: 212; Vol: 1489; fecha: 31/12/98; fol: 49. Not. A. de Adán, Not: 27, vol 288.- fecha: 30/3/91 fol: 62-67

³⁸ Hemos encontrado datos que así lo confirman. Por ejemplo, Diego Alvarez Garcíá en su testamento declaraba como parte de sus bienes 60.880 pesos que tenía "con cierta persona" en el pueblo de Jalapa. Lógicamente esto no ocurríá en el caso de los comerciantes de la capital que, como Manuel Saenz de Santa Mar, negociaban con mercaderes enviadas a comisión por mercaderes peninsulares. Not. E. José Pavón; Not:

situación a la que nos venimos refiriendo también fue aprovechada por los mayoristas para intervenir en otros mercados de Nueva España en condiciones muy ventajosas. Por último, hay que señalar que la inestabilidad que provocaba en sus negocios fue motivo suficiente para que, por ejemplo, entre los propietarios de pequeños establecimientos mercantiles hubiera quien se decidiera en los últimos años de su vida a desligarse del mundo del comercio mediante la venta de sus puestos para imponer el dinero así obtenido en *depósito irregular*, lo que les permitiría conseguir ingresos regulares y seguros³⁷. De la misma manera, la introducción en el mercado financiero fue una de las alternativas que demostraron mayor atractivo entre algunos de los más importantes *almaceneros*, sobre todo tras la liberalización del comercio con España⁴⁰.

Tampoco sabemos mucho acerca de las utilidades que pudieron derivarse de la explotación de los establecimientos comerciales y, por tanto, de la capacidad de acumulación a través de su administración y, en general, de las posibilidades que tenían los comerciantes mexicanos para poder invertir en otros sectores de la economía de la ciudad e incluso en otras plazas mercantiles del virreinato. La búsqueda de ejemplos entre la documentación

518. vol.- 3445; fecha: 7/9/74; fol: 72. Not. A. de Adán, Not: 27. vol 207.- fecha: 29/7/74 fol: 48-54

³⁷ Ver, por ejemplo Not: E. Jose Pavia; N^o de Not: 518; Vol: 3445; fecha: 11/6/85; fol: 51 Not: D. J. de Leon; N^o de Not: 358; Vol: 2318; fecha: 28/1/82; fol: 37. En el trabajo de VON MÜRESEER (1993): 85-96, se puede encontrar un análisis muy interesante que parece constatar la importancia que tenía el "depósito irregular" en el mercado financiero mexicano de las últimas décadas del siglo.

⁴⁰ Ver GARCIA AYLUARDO (1986): 27-58. Ya nos referimos en el caso fúto anterior a la canalización de importantes volúmenes de capital a través de los entramados formados sobre la base de las relaciones de parentesco. En este sentido, la entrega a los hijos de sus dotes y capitales o a otros parientes o paisanos de ciertas cantidades de dinero para ayudarles a establecerse en la capital hacían necesario la posesión de alguna partida de dinero en efectivo. Por ejemplo, Fernández de Peredo declaraba en su testamento ser acreedor de su sobrino, a quien había "dejado" 58.800 pesos para que iniciara de manera independiente su carrera en el ámbito mercantil de la ciudad. Ambos habían acordado un plazo de devolución que había incumplido su pariente, por lo que el *almacenero* había resuelto cargarle con un 5% anual los 37.800 pesos que todavía no había recibido. Not: F. Francisco Otton Passalle; Not: 519; Vol: 3468; fecha: 30/6/91; fol: 278.

notarial sobre la que se ha trabajado no ha resultado muy satisfactoria, ya que si en la mayor parte de las escrituras en las que hemos encontrado información sobre los beneficios obtenidos no se especificaba el volumen de capital inicial invertido en el negocio, el escaso número de ellas que hemos podido reunir, tan sólo información parcial sobre siete negocios, no permite establecer conclusiones generalizables a todo el sector, ni tampoco particularizar en función de las características del negocio, ya sea por el volumen de su oferta o por la tipología de las mercancías que en ellos se comercializaban.

En todos los casos analizados los beneficios acumulados superaban ampliamente los mil pesos anuales⁴¹, mientras que lo que éstos suponían

⁴¹ Entre los ejemplos que hemos podido encontrar, el negocio administrado en sociedad por José María de Rivas Alcalde y Cosme Damian de Villanos es el que menores beneficios produjo. En la escritura de formación de la misma se señala que el segundo había estado comerciando en el almacén como socio del primero, por lo que le tocaba la tercera parte de las utilidades obtenidas de su explotación, calculando que por los 12 años que había durado el acuerdo le correspondían 6.655 pesos, por lo que el total debió ser de 19.965 pesos o lo que es lo mismo, más de mil seiscientos cincuenta pesos anuales. Desconocemos el capital con el que se había comenzado a operar. Entre los que mayores beneficios registran está el cajón que gestionaban conjuntamente los herederos de Manuel de Gandarillas. En la escritura de compañía que firmaron para ello se especifica que los beneficios obtenidos en un solo año ascendían a 6.000 pesos. Desgraciadamente tampoco sabemos en este caso el capital inicial. El almacén propiedad de Francisco Pérez Aguilar, explotado en sociedad con su cajero, Cristóbal de Ariza, a quien le asignó la tercera parte de las utilidades, también destacaba en este sentido. De hecho, Aguilar declaraba en su testamento que por su trabajo entre 1772, fecha de establecimiento de la compañía, y 1779, año en que acordaron su disolución, a Ariza le correspondieron 23.135 pesos, por lo que hay que deducir que los beneficios totales llegarían a ser en ocho años de 69.485 pesos; es decir, algo más de 8.675 pesos anuales. Desgraciadamente no sabemos el caudal exacto con el que empezaron a comerciar. Por último, en el trabajo de Kicza (1986): 95-96, se incluye la contabilización de las utilidades anuales obtenidas por Juan Reyes entre 1789 y 1799, cuando desempeñaba el cargo de socio administrador de la tienda mestiza que localizada en México era propiedad de Joaquín Aldana. Según Kicza, durante el lapso de once años al que nos hemos referido, Reyes recibió un total de 29.886 pesos. Descontadas las cantidades que había sacado de los fondos del negocio para su mantenimiento durante el período, la suma ascendía a 26.221 pesos, lo que suponía 2.383 pesos anuales. Año a año las cantidades fueron respectivamente en pesos: 1.477, 2.124, 2.413, 2.543, 3.225, 2.358, 2.337, 3.788, 3.528, 4.298 y 1.869. Las cifras que aporta el investigador norteamericano desgraciadamente no nos son del todo útiles para el propósito que las estamos utilizando, ya que ni puntualiza qué porcentaje de los beneficios le correspondían a Reyes según el acuerdo al que suponemos éste habría llegado con Aldana, por lo que no existe ninguna certidumbre acerca del total de los beneficios de la tienda (normalmente en estos casos se establecía en una repartición equitativa de los mismos), ni tampoco sobre el valor en el que se tasaba el negocio, ya que si bien se refiere a que la dicha tienda estaba valorada en 28.255 pesos, no llega a especificar el aumento en el que se había realizado la correspondiente tasación, por lo que aunque supiéramos la cantidad en la que se calculaba la suma total de las utilidades, no podríamos hacer lo propio con respecto a lo que ésta suponía con respecto a la inversión realizada en el negocio. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2315; fecha: 9/2/67; fol: 188. Not: Antonio de

sobre el capital invertido inicialmente en el negocio podía alcanzar unos niveles realmente sorprendentes, llegando a representar en uno de ellos el 183% de lo aportado⁴². En definitiva, independientemente de los riesgos que invariablemente existían en torno a las actividades mercantiles a finales del siglo XVIII⁴³, el proceso de acumulación podía ser muy rápido, por lo que, como apuntábamos anteriormente, hay que preguntarse acerca de los criterios que siguieron los comerciantes mexicanos al movilizar los beneficios obtenidos de la explotación de sus establecimientos.

Adan; Not: 27; Vol: 286; fecha: 12/5/86; fol: 84-86. Not. D. J. de León; Not: 358, vol.- 2385; fecha: 22/4/77 fol: 148. Not: D. J. León; N.º de Not: 358; Vol: 2389; fecha: 29/12/81; fol: 535

⁴² El negocio "menos productivo" de la muestra que hemos conseguido reunir fue el almacén que administraron conjuntamente González de Collantes y Miguel Francisco Gambarte. Ambos se asociaron para explotar el almacén que quedó a la muerte de Manuel de Villegas en 1747. En dicha fecha comenzaron las operaciones, para lo que el primero aportó 28.389 pesos que resultaron del avance de los bienes que quedaron a la muerte de Villegas, a lo que agregó, según lo que se afirmaba, lo que le había heredado de éste (desgraciadamente no hemos podido cuantificar a cuánto ascendió tal cantidad), mientras que Gambarte puso como capital inicial del negocio otros 28.888 pesos. Tras veinticinco años de comerciar conjuntamente decidieron disolver la empresa. A cuenta de los beneficios obtenidos durante el mencionado período (al inicio de la compañía por lo que sabemos se había estimulado su repartición al 50%), a Gambarte se le entregaron 41.888 pesos, aclarando que a lo largo de las dos décadas y media que habían permanecido negociando en sociedad se le habían entregado otros 19.888 pesos. En otras palabras, a pesar de que a lo largo de los años "tan sólo se había conseguido triplicar el capital inicial", las utilidades anuales tan sólo debieron representar algo más del 18% del capital inicial. Mucho más impactante es el caso de la compañía que establecieron Antonio Marín de Aspilicueta y José Ramírez de Rojas para explotar asociados una tienda en la capital. Así, a partir de un caudal inicial de 3.888 pesos aportado únicamente por el primero, en tres años consiguieron unas utilidades de 16.888 pesos, algo menos de 5.500 pesos anuales o, dicho de otro modo, un 183% anual sobre el fondo con el que habían empezado a negociar. Por último, en parecidos términos se puede hablar de la evolución seguida por el negocio de Gregorio José Fuertes. Este en su testamento afirmaba que de la explotación de su tienda, valorada en 5.998 pesos, había obtenido unos beneficios durante 1787 que llegaban a los 2.488 pesos, lo que suponía un 48% sobre el capital de la misma en un sólo año. Al año siguiente consiguió otros 6.729 pesos. MORIN (1979): 172-173, en su análisis sobre el comercio michoacano tan sólo incluye dos ejemplos acerca de las utilidades obtenidas por la explotación de sus establecimientos situándose éstos entre el 5 y el 13%. Con respecto a los comerciantes veracruzanos, BOOKER (1993): 72-73, afirma que las utilidades derivadas de sus actividades mercantiles a finales del siglo XVIII podían alcanzar y superar el 15% del capital invertido. Not: D.J. de León; Not: 358; Vol: 2388; fecha: 14/18/72; fol: 541. Not: B. Morante; Not: 419; Vol: 2795; fecha: 14/9/84. Not: J.M. Davila; Not: 212; Vol: 1489; fecha: 31/12/98; fol: 49

⁴³ Se han encontrado algunas escrituras de disolución de compañía en las que los resultados de la explotación de los respectivos establecimientos fueron negativos. Ver, por ejemplo, Not: Francisco Javier Benítez; Not: 83; Vol: 527; fecha: 15/12/86; fol: 37. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2314; fecha: 28/5/66; fol: 262. Not: Francisco Javier Benítez; Not: 83; Vol: 527 bis; fecha: 2/9/91; fol: 233

Sabemos que una parte de ellos permanecía en el propio sector mercantil al ser empleados en la adquisición de alguna otra tienda, o bien en la explotación de un establecimiento mediante la formación de compañías a las que aportaban parte o la totalidad del capital inicial. De hecho, según la información de la que disponemos, se puede afirmar que aproximadamente uno de cada cinco de los comerciantes activos en la ciudad a finales del siglo XVIII eran dueños o al menos partícipes de la explotación de dos o más establecimientos mercantiles. De ellos cerca de la mitad han de ser considerados como parte del sector mercantil más importante de la capital.

Entre estos últimos la mayor parte se involucraron en el comercio de textiles y, en menor medida, de otros artículos importados y producidos en los territorios novohispanos con otras plazas del virreinato. Como veremos más adelante, las facilidades encontradas para actuar de esa forma, al igual que el capital invertido⁴⁴ o los beneficios que de esta manera llegaron a obtener⁴⁵, fueron bastante notables. Las fórmulas elegidas para ponerlo en práctica incluían tanto el establecimiento de compañías para la explotación de un negocio propio, como el acuerdo con otros

⁴⁴ Para algunos el capital invertido en estos negocios suponía un muy alto porcentaje del caudal total con el que operaban en el ámbito mercantil. Por ejemplo, en la escritura de compañía que firmaron Juan de Sierra Uruñuela e Isidro de Sarachaga para que este último se ocupara de la explotación del negocio comercial que tenía el primero en el Real de Bolaños, se calculaba el valor del mencionado establecimiento en más de ciento cincuenta mil pesos. No hemos podido saber exactamente qué proporción podía llegar a significar respecto del total de sus inversiones en el sector comercial. En este sentido, tan sólo sabemos que al final de su vida Miguel Francisco Sánchez Hidalgo era propietario de un almacén en la capital valorado en más de cien mil pesos y de una tienda en Zacatecas en la que tenía invertido aproximadamente sesenta mil pesos. De la misma manera, Francisco Pérez de Aguilar señalaba en su testamento que buena parte de su caudal estaba "repartido por las dilatadas provincias de Sonora" Not: J. M. Pozo; N.º de Not: 522; Vol: 3488; fecha: 6/11/88; fol: 358. Not: Francisco Javier Benítez; Not: 83; Vol: 527; fecha: 13/12/87; fol: 168-178. Not: J. M. Pozo; N.º de Not: 522; Vol: 3492; fecha: 27/9/93; fol: 186. Not: D. J. León; N.º de Not: 358; Vol: 2389; fecha: 29/12/81; fol: 535

⁴⁵ En algunos casos las tiendas establecidas fuera de México pudieron llegar a reportar mayores beneficios, al menos en cifras relativas, que los que se obtenían de la administración del comercio situado en la capital. Esto es lo que se desprende de la información que hemos encontrado acerca de los negocios de González de Collantes. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2296; fecha: 29/4/66; fol: 215

comerciantes para pasar a poner una tienda en el lugar elegido para ello. La condición de propietarios, sin embargo, no parece que condicionara el volumen de las operaciones de los grandes comerciantes fuera de la ciudad⁴⁴.

Algunos de los más importantes comerciantes concentraron la expansión de su negocio mercantil en la capital del virreinato llegando a distribuir sus inversiones en la adquisición o explotación en sociedad de varios establecimientos⁴⁵. En el desarrollo de dicha estrategia destaca su interés por introducirse en el ámbito de la comercialización de bienes de gran demanda en la ciudad. De hecho, la mayor parte de los comercios que adquirieron y explotaron los *almaceneros* mexicanos eran tiendas para la venta de carne de cerdo, panaderías⁴⁶ y pulquerías⁴⁷. Tal decisión se vió acompañada, en la práctica totalidad de los casos, por la adquisición

⁴⁴ Ya nos hemos referido anteriormente a José David. Este *almacenero* habilitó a cada uno de sus hijos con dinero en efectivo para que con él adquirieran práctica en el sector comerciando en Sonora. Lo invertido de esta manera ascendió entre 1773 y 1776 a casi setenta mil pesos. A cambio se aseguraba una participación de los beneficios obtenidos en la negociación. Sus descendientes aportaron tales cantidades al fondo de las sociedades que formaron con tal propósito. En ninguno de estos convenios las actividades se realizaron en alguna tienda que perteneciera a David. Not: D. J. de León; Not: 350; Vol: 2384; fecha: 24/2/76; fol: 187. Not: D.J. de León; Not: 358; Vol: 2381; fecha: 2/12/73; fol: 724. Not: D.J. de León; Not: 358; Vol: 2381; fecha: 24/7/73; fol: 391

⁴⁵ En su testamento Pedro González de Noriega declaraba ser propietario de tres cajones y una cacahuatería. Dos años antes había firmado una escritura de compañía para la explotación de una pulpería que en dicho documento afirmaba era parte de sus bienes. Not. A. de Adán; Not: 27; vol 288.- fecha: 18/12/98 fol: 198-207. Not: Francisco Javier Benítez; Not: 83; Vol: 527; fecha: 2/8/88; fol: 91

⁴⁶ Nuestros datos acerca de la adquisición y explotación de panaderías por parte de algunos de los comerciantes más importantes de la ciudad parecen contradecir la definición que sobre este sector del comercio de la capital aporta GARCIA ACOSTA (1988): 116-135, quien ha subrayado, por una parte, la rigidez que lo caracterizaba, derivada de las estructuras gremiales que lo dominaban, y, por otra, la existencia de un grupo minoritario que destacaba del resto de los integrantes del gremio, que en algunos casos eran propietarios de tierras de cultivo, cuya producción era comercializada en los establecimientos que poseían en la ciudad. Entre otros comerciantes que invirtieron en la adquisición de panaderías hemos encontrado a González de Cos, quien además de su almacén era propietario de dos panaderías, Fernández de Peredo o A. Bassoco.

⁴⁷ Entre los grandes comerciantes de quienes sabemos ampliaron sus negocios mediante la compra de un establecimiento de este tipo hemos encontrado a: Domingo Casal y Fereñez, Joaquín Dongo, Juan Fernández de Peredo, José Gómez de la Cortina, José González Calderón. Juan Manuel González de Cos, Pedro González de Noriega, José Guerra, Manuel Rodríguez de Pedrosa y Manuel Rodríguez de Pinillos.

de tierras cercanas a la ciudad en las que localizaron la producción con la que abastecieron dichos comercios, creando así una estructura vertical con la que consolidaron evidentemente una posición privilegiada en el mercado mexicano⁵⁰. Por si esto fuera poco, quienes no eran miembros de las instituciones municipales, al menos tenían contactos con algún integrante del gobierno de la ciudad a través de las relaciones consolidadas mediante la pertenencia al mismo núcleo familiar o de identidad de origen local⁵¹, lo que, sin duda, les permitió participar o al menos influir en las decisiones tomadas por los máximos responsables de abastecer a la ciudad de los productos a los que nos venimos refiriendo⁵².

Entre los comerciantes de menores recursos, como acabamos de ver con respecto a los más poderosos, hemos comprobado la existencia de dos estrategias básicas: ampliar sus intereses en el ámbito económico de la capital o bien afrontar mayores riesgos al emprender negocios en otros mercados del virreinato. Esta última la hemos encontrado con mayor

⁵⁰ Por ejemplo, José de Guerra declaraba en su testamento haber comprado una hacienda en la jurisdicción de Temoaya en la que además del cultivo de maíz y abaca criaba ganado de cerda. En paralelo, según dicha declaración, había comprado una casa de trato de ganado de cerda en México. Más tarde estableció compañía con Ventura Naval para que éste se hiciera cargo del mencionado establecimiento. Una de las cláusulas del contrato especificaba que teniendo el almacenero haciendas en el valle de Toluca, Ventura adquiriría los géneros para abastecerlo de las mismas. Un caso similar lo hemos encontrado en el contrato por el que Antonio Rodríguez de Pedroso, Conde de San Bartolomé de Xala, concedió en arrendamiento dos pulquerías que tenía en México en el que se especificaba que el conde aprovisionaría las misas de lo que se produjera en sus ranchos nombrados Xala, Calixco, San Ignacio Costequeque, Zapote, Quantengo y San Antonio. Not: M. B. de Arroyo; N.º de Not: 29; Vol: 227; fecha: 26/3/78; fol: 77. Not: N. José de León; Not: 352; Vol: 2313; fecha: 6/5/74; fol: 11. Not: B. Morante. Not: 419; Vol: 2795; fecha: 30/3/84. En el próximo capítulo analizaremos detalladamente las inversiones en bienes inmuebles realizadas por los comerciantes mexicanos.

⁵¹ BORCHART DE MORENO (1984): 216-217 afirma que entre 1763 y 1771 formaban parte del cabildo de la ciudad como alcaldes ordinarios hasta 12 miembros del consulado. En ese mismo período el nombramiento de regidores y alcaldes honorarios se repartió de manera bastante equilibrada entre los integrantes de los partidos vasco y montañés de la mencionada institución mercantil: siete eran del primero y seis del segundo. Tales estrategias las pone de relieve en el caso del sector mercantil de Guadalajara LINDLEY (1987): 75-82

⁵² No es extraño que los contemporáneos denunciaran repetidamente la ineficacia de las medidas tomadas por el gobierno municipal en materia de abastos. Ver, por ejemplo, VILLARROEL (1982): 179-215.

frecuencia que la primera.

Entre quienes no encontraron oportunidades para comerciar con otras plazas del virreinato o bien las tuvieron pero no se arriesgaron a hacerlo, poco numerosos fueron los que se decidieron a invertir en el espacio comercial en el que habían empezado su carrera²³, siendo más habitual hacerlo en otros ámbitos mercantiles de la ciudad. Así, no ha sido difícil encontrar comerciantes que declaraban ser propietarios de una tienda mestiza y un cajón de hierro, o, por poner otro ejemplo, de una tienda de sedas y una pulpería²⁴. Con bastante frecuencia quienes así diversificaban sus intereses optaron por ceder la administración de los negocios adquiridos mediante el establecimiento de compañías con lo que, sin duda, satisfacían las necesidades de gestión asociadas a una estrategia como la descrita. En menor medida, el desarrollo de actividades mercantiles como comisionistas de negociantes de fuera de la ciudad o de instituciones eclesiásticas pudo ser otra de las alternativas existentes a la hora de

²³ Bernardo Galán declaraba en su testamento ser propietario de cuatro pulquerías, varias haciendas, con cuya producción abastecía sus negocios, y de catorce atajos de mulas que tenía aparejadas para el acarreo del pulque. José de Hoyos en el último de los tres que elaboró entre 1785 y 1789 afirmaba ser propietario de tres pulperías. Not. J.A. Burillo Not: 84, vol. 529.- fecha: 5/11/82 fol: 281. Not. A. de Adán, Not: 27, vol 286.- fecha: 11/3/85 fol: 38-40. Not. A. de Adán, Not: 27, vol 287.- fecha: 23/3/88 fol: 69-71. Not. A. de Adán. Not: 27, vol 287.- fecha: 11/6/89 fol: 121-126

²⁴ Por ejemplo, José de Palacio era propietario de una tienda mestiza y un cajón de hierro además de tener un acuerdo con los Carmelitas Descalzos de San Sebastián de México por el cual estaba comercializando los sebos que en encomienda le entregaban los citados religiosos. Antonio Amarante declaraba en su testamento ser dueño de una tienda de géneros de la tierra y de Puebla y de una vinatería. Antonio de Angel y Sánchez afirmaba poseer un cajón y un mesón. Juan de Setina decía tener los derechos de propiedad de una tienda de sedas y una pulpería, Juan Bautista Pérez de una vinatería y un "trato de alquilador de carruajes", y Nicolás Nuñez Centeno de una tienda de sedas y una pulquería. Not. D. J. de León; Not: 350, vol.- 2385; fecha: 5/5/77 fol: 178. Not. A. D. de Betancour Not: 285, vol.- fecha: 25/1/65; fol: 808. Not: A. de Esquivel y Vargas; N. de Not: 225; Vol: 1433; fecha: 3/2/72. Not. D. J. de León; Not: 350, vol.- 2385; fecha: 18/9/77 fol: 346. Not. E. José Pavón; Not: 518, vol.- 3445; fecha: 13/11/76; fol: 139. Not: A. de Adán; not: 27; fol: 285; fecha: 17/11/85; fol: 169-178. Not: A. de Adán, Not: 27, vol 285.- fecha: 28/10/81 fol: 187. Not. Joaquín Barrientos Not: 85, vol. 558.- fecha: 18/9/91 fol: 188. Not. A. de Adán, Not: 27, vol 286.- fecha: 18/8/85 fol: 114-117

completar los ingresos necesarios³³.

Sin embargo, la mayoría de ellos se decidieron a comerciar en otros mercados del virreinato. La regularidad con que lo hicieron sugiere que si bien los miembros de este sector del comercio de la ciudad se vieron atraídos por este tipo de operaciones por los altos rendimientos que se asociaban a las mismas, para poder conseguirlo debieron resolver los problemas derivados del riesgo notablemente elevado a ellas asociado y de la necesidad de capital inherente a este tipo de empresa mercantil.

A todo ello nos referiremos con más detalle más adelante. Baste por ahora con apuntar que aunque en cifras absolutas el capital invertido era menor que el que los *almaceneros* introducían en este tipo de operaciones, para una buena parte de ellos el caudal movilizado alcanzaba cifras escasamente inferiores a las del valor de sus establecimientos en México³⁴. En estas circunstancias, los vínculos con los grandes comerciantes de la ciudad debieron llegar a ser de gran trascendencia. En unos casos tales relaciones podían ser esenciales para adquirir por adelantado los denominados *géneros de Castilla, China y la Tierra*, cuya distribución a otras plazas del virreinato constituía la base de dichos negocios, para introducir la credibilidad que se exigía en este tipo de

³³ Por ejemplo, Benito Ontón afirmaba en su testamento ser propietario de un mesón situado en México y haber sido socio de Antonio de la Puente, vecino de Villa Alta (Oaxaca), quien remitía las mantas que el dicho Ontón vendía en la ciudad. La compañía, según declara, se originó en 1763 y perduró hasta 1774, fecha a partir de la cual, por lo que el mismo reconoce, empezó a correr con varias encomiendas y consignaciones que le hacían diferentes personas de mantas y otros géneros para comercializarlos en la capital. Manuel Antonio del Castillo, a quien nos referiremos más adelante, se presenta en la documentación como comisionista de dos vecinos de Querétaro, Francisco Manuel de Aldama e Ignacio Ramos, para la distribución en México de lo que éstos producían. Not. D. J. de León; Not: 358, vol.- 2385; fecha: 18/12/77 fol: 586. Not: José María Navia; Not: 461; Vol: 3138; fecha: 18/9/89.

³⁴ Por ejemplo, Domingo de Savariego en el testamento que redactó en 1778 afirmaba ser propietario de una tienda en México cuyo valor se aproximaba a los tres mil pesos. Algunos años más tarde, en 1782, llegó a un acuerdo con José Antonio Solares, quien también aparece en la documentación como comerciante de México, para que este último pasara a poner una tienda en el Real de Matichuala. Savariego aportaba al fondo de la compañía 4.913 pesos. Not. D.J. de León; Not: 358, vol.- 2386; fecha: 12/9/78; fol: 324. Not: D. J. de León; N. de Not: 358; Vol: 2318; fecha: 18/11/82; fol: 484.

operaciones al fiado a través de su papel de fiadores o bien para conseguir el dinero necesario para su compra. En otros, la asociación con ellos era una fórmula por la que, en función de su experiencia y capacidad reflejada en el control y disponibilidad de una amplia red de relaciones dentro y fuera de la capital del virreinato, se aseguraba la minimización de los riesgos y la maximización de beneficios.

Por lo demás, a través de la propia organización con la que dotaron a este tipo de operaciones trataron de asegurar sus resultados. Las fórmulas empleadas para ello iban desde la negociación y establecimiento de acuerdos con *mercaderes viandantes*, a los que abastecían de los géneros que éstos posteriormente distribuían internándose hacia los mercados más septentrionales²⁷, con miembros del sector mercantil de la capital o de otras ciudades novohispanas para que se encargaran de la administración de los negocios que tenían fuera de México²⁸, de la apertura de uno que correría a cargo de ambos, o bien para abastecer los que poseían sus compañeros, hasta, como ya hemos mencionado, su asociación a una compañía que con alguno de los fines anteriormente expuestos impulsaba uno de los grandes comerciantes mexicanos.

²⁷ Ver, por ejemplo, Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3466; fecha: 25/10/97; fol: 355. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3467; fecha: 18/6/99; fol: 289. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3468; fecha: 18/11/99; fol: 331

²⁸ En la mayor parte de estos casos, la adquisición del establecimiento debió coincidir con la estancia de los comerciantes fuera de México, ya fuera trabajando como socio de su bienhechor, ya como producto de un acuerdo firmado con algún otro miembro del sector una vez habían completado su período de aprendizaje en la capital. Ver, por ejemplo, el testamento de Francisco Villa y Torres en el que declaraba ser propietario de una panadería en México y de dos tiendas en el Real y Minas de Ilaipuhagua; o el de Manuel Domingo de Arrisabalsaga, quien afirmaba lo propio respecto a una vinatería en la capital del virreinato y una tienda en Huautitlán. No en todos los casos debieron conservar los establecimientos tras encontrar la oportunidad de regresar a la ciudad. Prueba de ello es el contrato de compañía que firmaron Manuel Ordoñez, propietario de un cajón valorado en 48.000 pesos, y Lorenzo Marín, que en dicha escritura aparece como "residente en la ciudad y del comercio que fue del pueblo de Atitalaquia", donde poseía una tienda mestiza. En él se especifica que el capital que aportaba el segundo, 2.000 pesos, era el producto de la venta del mencionado comercio. Not: E. Jose Pavia; N.º de Not: 518; Vol: 3445; fecha: 14/3/85; fol: 32. Not: J.J. Ramirez; Not: 598, vol.- 4849; fecha: 9/6/65.

En definitiva, a lo largo de las páginas anteriores hemos podido comprobar la existencia en la ciudad de un sector mercantil polarizado en torno a tres tipos de establecimientos en función de la tipología de las mercaderías en ellos ofertados. Por una parte, los que se especializaban en la venta de textiles, por otra, los que orientaron sus operaciones a la comercialización de comestibles y, por último, aquéllos cuyas actividades estaban relacionadas con la de ambos tipos de mercaderías. Los negocios integrados en el primero de los tres grupos eran los más numerosos y los de mayor valor, mientras que entre los que formaban parte del tercero se encontraban los de menor volumen de capital.

La administración de todos ellos, independientemente del volumen de capital con el que operaban, debía tener en cuenta el elevado número de transacciones que se realizaban al fiado o, como sus propietarios afirmaban, *por adelantado*. El cobro de las cantidades adeudadas se convertía de este modo en un aspecto esencial a la dinámica de los negocios, sobre todo teniendo en cuenta que si en algunos casos los comerciantes conseguían que sus clientes dejaran en prenda del pago algún objeto de valor, en otros tan sólo quedaba constancia a través de las anotaciones en los respectivos libros de caja. Las dificultades aumentaban si cabe cuanto menor era el volumen de las transacciones y, con ello, mayor el número de los deudores. Todo ello influía decisivamente sobre la configuración de un sector mercantil que de esta manera manifiesta como uno de sus rasgos más destacados su escasa estabilidad, ya que la difícil situación descrita para el pequeño comercio se comunicaba a los de mayor capacidad en su calidad de mayoristas de los primeros.

A pesar de tales problemas, los beneficios que se obtenían de la explotación de un establecimiento comercial en la capital del virreinato podían llegar a ser considerables. Como hemos comprobado, parte de ellos

eran reinvertidos en el propio sector mercantil. De ello se deduce que la dinámica de numerosas *casas mercantiles* de la capital no se identificaba con la de un sólo comercio y, en definitiva, que la estructura del sector en general no se correspondía con la que planteábamos al principio en relación a la tipología de las tiendas.

Hay que señalar además que si para unos la inversión de las utilidades en la participación o adquisición de nuevos establecimientos, ya fuera en la ciudad o fuera de ella, era un medio por el que trataban de dotar de cierta estabilidad a sus negocios a través de la diversificación de los ámbitos en los que se decidían a intervenir en el marco de una economía caracterizada por la falta de elasticidad de la demanda, para otros, fundamentalmente los grandes *almaceneros* de la ciudad, tal actitud consolidaba e incluso ampliaba su posición prácticamente monopólica en el sector mercantil del virreinato.

Así, como acabamos de comprobar, no parece que fuera necesario ser propietario de un gran negocio mercantil para aventurarse a comerciar en otras plazas del virreinato por muy alejadas que éstas estuvieran de la capital. El riesgo asociado a tales operaciones era superado por los beneficios que esperaban obtener de las mismas. A ello también podía contribuir la protocolización de los acuerdos que servían como base en el desarrollo de los citados intercambios, el conocimiento de los mercados o la confianza que transmitía el socio que se encargaría de administrar el establecimiento. Ahora bien, la existencia de vínculos estrechos, que en algunos casos culminaba en la asociación con los grandes comerciantes de la capital, puede considerarse como factor determinante en la viabilidad de estos negocios. En estas circunstancias, era a ellos a quienes había que recurrir para abastecerse de las mercancías que se comercializarían o del dinero necesario para adquirirlas. Además, la red de relaciones que

mantenían con individuos dentro y fuera de la ciudad podía valer, de igual manera, para solventar los problemas que las distancias en este caso agravaban. Evidentemente, en estas operaciones los *almaceneros*, que administraban un negocio con ramificaciones que los relacionaba con otros mercados del virreinato, encontraban nuevos caminos para la distribución de las mercaderías, lo que, en definitiva, reafirmaba su capacidad como mayoristas.

Pero, además, si no parece que existieran pautas que sistemáticamente siguieran los comerciantes de menor capacidad económica en el desarrollo de sus estrategias inversionistas en el sector mercantil mexicano. tratando tan sólo de involucrarse en la distribución de otras mercancías con las que no comerciaban en los establecimientos cuya explotación les había concedido tal posibilidad, entre los más poderosos, como ya vimos, la expansión de sus negocios en el mencionado sector, si bien seguía tales criterios, es decir, introducirse en nuevos canales de comercialización, el objetivo de su iniciativa no se limitaba a esto último. De hecho, el que tales esfuerzos se desarrollaran en paralelo a la adquisición y explotación de tierras y al mantenimiento de contactos con las instituciones que regulaban el abastecimiento de algunos de los bienes básicos o de notable consumo en la ciudad que en ellas producían, parece demostrar que también en este caso su intervención buscaba conseguir una posición privilegiada también en este ámbito de la oferta urbana.

CAPITULO III ESTRATEGIAS INVERSIONISTAS DE LOS COMERCIANTES MEXICANOS A FINALES DEL SIGLO XVIII

En el capítulo anterior hemos podido comprobar que los integrantes del sector comercial mexicano con el objetivo de minimizar riesgos intentaron diversificar sus inversiones en el ámbito mercantil de la capital. Como veremos con más detenimiento en el próximo capítulo, eso mismo fue lo que les movió a introducirse en otras plazas del virreinato, ya fuera mediante la apertura en ellas de sus propios negocios, financiando las actividades de los comerciantes localizados en otras plazas mediante el establecimiento de compañías o bien asumiendo el papel de mayoristas de los mercaderes que operaban en otros mercados del virreinato hacia los que enviaban las mercaderías demandadas por éstos.

En las páginas que siguen nuestro interés se centrará en constatar si en su intento por reducir los riesgos asociados a sus actividades, los comerciantes mexicanos invirtieron en otros sectores de la economía de la capital y del virreinato. Al mismo tiempo, trataremos de desentrañar las consecuencias que de ello pudieron derivarse tanto para sus propios

negocios como para el sistema económico mexicano y novohispano. En primer lugar analizaremos su intervención en el ámbito de la propiedad inmobiliaria, para posteriormente hacer lo propio en el caso de la minería y de las manufacturas.

a) La propiedad de casas y tierras

Tradicionalmente la inversión en propiedades inmobiliarias, ya fuera en el medio agrario (haciendas o ranchos) o en el urbano (casas), se había demostrado como una alternativa atractiva tanto para los integrantes del sector mercantil mexicano como para los que desarrollaron sus actividades en otras localidades del virreinato¹. En las últimas décadas del siglo XVIII tales estrategias no parece que fueran abandonadas. De hecho, a partir de los datos que hemos podido encontrar en la documentación notarial analizada, se puede afirmar que casi uno de cada seis de los comerciantes mexicanos sobre los que tenemos información, declaraban ser propietarios o ser arrendatarios de alguna hacienda, rancho o casa². Entre ellos algo menos de la mitad (46%) eran miembros del consulado, es decir, formaban parte del grupo de comerciantes más importantes de México.

Lo más habitual, sobre todo entre los comerciantes de menor capacidad

¹ Se pueden encontrar interesantes referencias al respecto en L.S. HOBERMAN (1991): 94-127. TUTINO (1992): 507-522. BRADING (1982): 201-256. BOOKER (1993): 96-88.

² El número de comerciantes que poseían dos o más establecimientos mercantiles o al menos participaban en su explotación, como hemos visto en el capítulo anterior, era mayor.

económica, era la compra de alguna casa en México, destacando quienes poseían tan sólo el edificio donde habitaban y desarrollaban sus actividades mercantiles (ver cuadro III.1)³. En pocas ocasiones hemos podido conocer su valor ni lo que éste suponía sobre el total de sus bienes. Lo que sí parece muy probable es que su coste no se reducía al precio acordado en la transacción, pues con bastante frecuencia los nuevos propietarios declaraban haber destinado alguna cantidad adicional para la realización de mejoras en las mismas⁴. Los pocos que afirmaban ser dueños de más de una normalmente buscaban hacerlas rentables mediante su arrendamiento⁵. No obstante, ésta no debió ser la única razón estrictamente económica que impulsaba la inversión en el sector. De hecho, debió ser bastante frecuente la contratación de créditos hipotecarios sobre

³ Las características del mercado inmobiliario mexicano a finales del siglo XVIII son muy similares a las que vimos en el caso andaluz. Tanto en uno como en otro el inmovilismo es el rasgo más destacable. Según KICZA (1986): 18-19, las instituciones eclesásticas poseían los derechos de prácticamente la mitad de las propiedades inmobiliarias de la capital. Un pequeño grupo de particulares se había hecho con los de otro 43'9%. De ellos solamente un 1'7% tenían lotes urbanos, mientras que alrededor del setenta y cinco por ciento eran propietarios de una sola vivienda.

⁴ Entre los pocos casos que conocemos está el de Gregorio Fuertes quien declaraba en su testamento ser propietario de tres casas valoradas en 18.000 pesos, lo que suponía la tercera parte de su caudal. Sobre las mismas afirmaba tener en contra 5.000 pesos, más de las tres cuartas partes de las deudas que contabilizaba. Su situación le permitió presentarse como fiador de 18.000 pesos que habían conseguido a crédito a favor de otros dos comerciantes de la capital. De la misma manera, por los contenidos de su testamento, sabemos que J.A. Pedroso adquirió una casa en México, en donde vivía en el momento de elaborarlo, por un total de 8.000 pesos. En "su mejora" había invertido otros 4.000 pesos y sobre ella impuso 5.000 pesos. Pedroso calculaba tener en su negocio, una tienda de sedas, unos 11.000 pesos. BORCHART DE MORENO (1984): 172, cree que algunos almaceneros pudieron destinar a la compra de casas en México hasta cien mil pesos, siendo para unos parte esencial de sus negocios y para otros sencillamente el marco en el que se desarrollaba su existencia. Not: J.M. Davila; Not: 212; Vol: 1489; fecha: 31/12/98; fol: 49. Not. Felipe Francisco Oton Passalle; Not: 519, vol.- 3446; fecha: 23/4/73 fol: 69

⁵ Los ingresos obtenidos de esta manera dependían lógicamente del número de casas arrendadas. Por ejemplo, BORCHART DE MORENO (1984): 169, afirma que S. Gómez de la Cortina, uno de los más importantes almaceneros de la ciudad, conseguía mediante el arrendamiento de las propiedades que tenían en la capital casi 3.000 pesos anuales. Entre los comerciantes de menores recursos hemos encontrado el caso de Gabriel de Zavala, comerciante que afirmaba ser dueño de una panadería, quien declaraba en su testamento haber comprado una casa que había tenido que reconstruir para conseguir su arrendamiento. Con el dinero que consiguió de ello impuso 1.200 pesos a un 5%. Por último, hay que señalar que entre los de menor capacidad económica el subarrendamiento debió ser bastante habitual. Not. A. D. Betancour Not: 285. vol.- fecha: 25/1/65; fol: 888. Not. A. de Adah. Not: 27, vol 286.- fecha: 21/1/84 fol: 14-18

las propiedades que algunos seguramente utilizaron para poder superar situaciones críticas en sus negocios, mientras que otros lo hicieron para intentar ampliarlos. En cualquier caso, en una economía en la que el circulante era tan escaso, la propiedad de bienes inmuebles parece que facilitaba el acceso al difícil mercado de capital⁴.

Muy pocos eran quienes declaraban poseer propiedades inmobiliarias fuera de la capital, ya fuera en otros asentamientos del virreinato o en España. Entre los *almaceneros*, por ejemplo, parece que se fue extendiendo la costumbre de adquirir las denominadas *casas de campo* que ubicadas cerca de México eran utilizadas para huir de los problemas cotidianos⁵. Pero en general la posesión de casas fuera de la ciudad solía derivarse de la estancia previa de sus propietarios en los lugares en los que éstas se localizaban desempeñando actividades mercantiles⁶. Entre quienes las conservaron tras su definitivo desplazamiento a la capital, la mayoría optaron por su arrendamiento, consiguiendo así un ingreso adicional aunque no muy elevado, o bien, como veremos en el próximo capítulo, por aprovechar su funcionalidad como vivienda-comercio mediante el establecimiento de una compañía que regularía las relaciones con quien a partir de entonces se ocuparía de su explotación en calidad de socio aumentando de esa manera su

⁴ El valor de las hipotecas que hemos encontrado en la documentación oscila entre mil y diez mil pesos. BORCHART DE MORENO (1984): 171, afirma que en el caso de las propiedades de los más poderosos comerciantes podían sobrepasarse con frecuencia tales cifras. Hemos sabido de algunos que gravaron sus casas al final de su vida para con sus réditos fundar capellanías. Not. I.M. Barrio, Not: 87, vol. 572.- fecha: 1/12/98 fol: 651-654. Not. A. Delgado Camargo Not: 286, vol.- 1362; fecha: 28/3/66; fol: 48. Not. A. D. Bz Betancour Not: 285, vol.- fecha: 25/1/65; fol: 800. Not. A. de Adán, Not: 27, vol 286.- fecha: 3/7/86 fol: 118-112. Not. Francisco Javier Benítez Not: 83, vol. 527.- fecha: 6/4/89

⁵ Francisco Pérez de Aguilar en su testamento señalaba respecto a la funcionalidad asignada a la casa de campo que había adquirido que "la tenía para servir de diversión". El valor de las mismas no debió ser muy elevado, al menos en relación al resto de los bienes que formaban parte de su caudal. Not: D. J. León; N.º de Not: 358; Vol: 2389; fecha: 29/12/81; fol: 535

⁶ Ya vimos que en algunos casos los inmigrantes, tras pasar un período de tiempo ejercitándose en el negocio de un familiar o paisano, optaban por trasladarse a otro punto del virreinato para continuar su carrera en el mundo de los negocios mercantiles.

rentabilidad. Con menor frecuencia el inmueble llegaba a manos del comerciante como resultado de una operación crediticia frustrada al haber sido hipotecada por un cliente de fuera de la ciudad. En estas circunstancias, los comerciantes trataban de deshacerse de ellas en el menor tiempo posible⁹.

CUADRO III.1
TIPOLOGIA DE LA PROPIEDAD DECLARADA POR LOS COMERCIANTES MEXICANOS A FINALES DEL SIGLO XVIII.

PROPIEDAD	COMERCIANTES (total)	COMERCIANTES (porcentaje)
Haciendas	32	26'2
Ranchos	2	1'6
Casas	47	38'5
Hacienda+ranchos+casas	8	6'6
Hacienda+ranchos	3	6'6
Hacienda+casas	13	10'7
Ranchos+casas	3	2'4
Propiedades heredadas en España	9	7'4
Total	122	100'0

Fuentes: A.H.N.M. C.R. Borchart de Moreno, Los mercaderes y el capitalismo..., Apéndice.

Por último y al igual que sucedía con respecto a otros bienes inmuebles, una minoría afirmaba haber adquirido tales derechos como consecuencia de la voluntad expresada en sus testamentos por alguno de sus familiares asentados en su lugar de origen. Lo más normal es que éstos fueran sus padres. En este caso no era extraño que optaran por cederlas a

⁹ Ver, por ejemplo, Not: A.M. del Horno; N^o de Not: 315; Vol: 2152; fecha: 15/8/67; fol: 53. Not: A. de Adán, Not: 27, vol 222.- fecha: 7/7/72, fol: 31. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3468; fecha: 26/5/91; fol: 223. Not: E. Jose Pavia; N^o de Not: 518; Vol: 3445; fecha: 29/12/76; fol: 133

algún pariente vecino del lugar en cuestión. Por el contrario, parece que muy pocos fueron los que decidieron destinar alguna cantidad de dinero a su mejora o a la compra de otras¹⁰.

Como se puede apreciar en el cuadro III.1, en más de la mitad de los casos en los que los comerciantes de la capital declaraban tener propiedades inmobiliarias, entre éstas hemos podido encontrar tierras cultivables o destinadas a la cría de ganado. Dos de cada tres de los que decidieron invertir parte de su capital en su compra formaban parte del grupo de grandes *almaceneros* mexicanos. Entre quienes integraban la otra tercera parte, algunos optaron por su compra junto a la de plantas en donde transformaban su producción¹¹, aunque con mayor frecuencia se decidieron por la compra de ranchos o haciendas únicamente. El importante volumen de capital necesario e incluso el escaso interés por inmovilizarlo de esta manera debió condicionar el que hubiera quien se decidiera por su arrendamiento¹².

¹⁰ Algunos heredaban bienes vinculados. Una minoría decidió hipotecar también las propiedades que les legaban sus parientes. Entre todos los comerciantes mexicanos que sabemos fueron designados por algún familiar para que se responsabilizaran de bienes inmuebles localizados en España, sólo José de Guerra, miembro del consulado de México, decidió enviar 40.000 pesos a su tierra natal, Langre, para que fueran invertidos en su mejora. El amor que sentía Guerra por su patria fue notable. En su testamento afirmaba ser patrón de una escuela de primeras letras a la que había financiado con 26.000 pesos. Por último, tan sólo G. Martí Vicario, también miembro del consulado, mandó a España algo más de 5.500 pesos para que con ellos sus parientes adquirieran tierras para que con lo que produjeran se levantara y mantuviera una capilla. Not: A.M. del Horno; N.º de Not: 315; Vol: 2152; fecha: 9/7/66; fol: 38. Not. D. J. de León; Not: 350, vol.- 2305; fecha: 22/4/77 fol: 148. Not. S. Arteaga Not: 32, vol. 266.- fecha: 6/12/75 fol: 212. Not: A. de Adán, Not: 27, vol 204.- fecha: 1778 fol: 27. Not. F.J. de la Corda Morán. Not: 142, vol.- 858; fecha: 5/11/66; fol: 230. Not: M. B. de Arroyo; N.º de Not: 29; Vol: 227; fecha: 26/3/70; fol: 77. Not: F. Francisco Oton Passalle; N.º de Not: 519; Vol: 3457; fecha: 23/2/88; fol: 53

¹¹ Molinos de aceite y sobre todo trapiches o ingenios de azúcar, éstos últimos muy relacionados con el interés que en general se manifestó hacia el sector. Not. I.M. Barrio, Not: 87, vol. 572.- fecha: 1/12/98 fol: 651-654. Not. J.J. Ochoa; Not: 492, vol.- 3272; fecha: 15/2/93 fol: 48. Not: Ignacio Miguel Godoy; Not: 275; Vol: 1747 bis; fecha: 28/2/66. Not: F. Fco Oton Passalle; N.º de Not: 520; Vol: 3467; fecha: 11/9/98; fol: 265

¹² No tenemos información acerca de lo que por término medio se invertía en el arrendamiento de haciendas, ranchos o trapiches. En algunos casos se formaron compañías con ese objetivo. El arrendamiento fue mayoritariamente protagonizado por los comerciantes de menores recursos, aunque también sabemos de algún *almacenero* que decidió invertir en ello parte de su capital. Este fue el caso de Francisco Ignacio de

Pocas son las noticias precisas que hemos podido encontrar acerca de lo que destinaban a su compra o de lo que esto podía suponer sobre el total de sus bienes¹³. Por lo que sabemos a través de las investigaciones realizadas sobre la economía agraria de los valles de México y Toluca a finales del siglo, regiones en donde se localizaban la mayor parte de las haciendas y ranchos (ver cuadro III.2), el valor de las propiedades de las elites mexicanas en la mencionada región descendía muy difícilmente por debajo de los cincuenta mil pesos¹⁴. Ahora bien, al igual que vimos con respecto a las casas, quienes se decidían a adquirirlas, con cierta frecuencia, además de lo que pagaban por su traspaso, invertían otras cantidades en su mejora¹⁵.

Como acabamos de señalar, la mayor parte de las haciendas y ranchos se localizaban en la intendencia de México y más concretamente en los valles de México y Toluca¹⁶. En general, pues, la cercanía al mercado de

Iraeta, quien optó por el arrendamiento y no por la compra de propiedades. Ver, KICZA (1994): 417-448. Not: Juan Manuel Pozo; N.º de Not: 522; Vol: 3484; fecha: 6/9/85; fol: 88. Not. J.J. Ochoa; Not: 482, vol.- 3272; fecha: 15/2/93 fol: 48. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3462; fecha: 8/2/93; fol: 66. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3461; fecha: 14/9/92; fol: 416

¹³ Tan sólo tenemos información completa acerca de los bienes de Juan Domingo Fernández de Peredo por el inventario que se elaboró poco tiempo después de su fallecimiento. Sus herederos contabilizaron un almacén, una tienda de ganado de cerda y una panadería, dos haciendas y un rancho. El valor de las dos haciendas y el rancho era de algo más de ciento sesenta mil pesos, es decir, un 36% del capital registrado. Not: J. M. Davila; Not: 212; Vol: 1488; fecha: 28/9/96; fol: 74.

¹⁴ TUTINO (1976): 177-194. La escasa información que hemos podido encontrar coincide con las apreciaciones realizadas por Tutino. Por ejemplo, D. García Álvarez, miembro del consulado, invirtió 98.888 pesos en la compra de una hacienda en la jurisdicción de Zempoala. Ya nos hemos referido al caso de Juan Domingo Fernández de Peredo (ver nota 13 de este capítulo). Not. E. José Pavón; Not: 518, vol.- 3445; fecha: 7/9/74; fol: 72.

¹⁵ Por ejemplo, Nicolás Cabañas, dueño de una establecimiento comercial valorado en 25.888 pesos, afirmaba ser propietario de una hacienda en la jurisdicción de Tacuba que había comprado en 15.888 pesos y en la que había invertido otros 3.888 pesos en la realización de "mejoras". Not: F. Francisco Oton Passalle; N.º de Not: 519; Vol: 3457; fecha: 6/5/86; fol: 166.

¹⁶ La mayor parte de las haciendas y ranchos que hemos ubicado en la intendencia de México se localizaban en los valles de México y Toluca, fundamentalmente en las jurisdicciones de Toluca, Tacuba, Zempoala, Chalco e Ixtlahuaca.

la capital y, en menor medida, a los centros mineros del sur y noroeste de la intendencia de México¹⁷ fueron determinantes en la iniciativa tomada por los comerciantes¹⁸. Predominaba la producción de cereales, ganado y pulque orientada a satisfacer la demanda mexicana, aunque, según nos acercamos a los últimos años de la centuria el interés en la de azúcar se acrecentó¹⁹. El hecho de que algunos declararan ser propietarios de más de una hacienda y que éstas se ubicaran en diferentes zonas de la región antes señalada hay que relacionarlo con su intención de no especializarse tampoco en el desarrollo de sus negocios en el sector agrícola, tratando de conseguir de esa manera la más amplia diversificación posible en los productos ofertados²⁰.

Entre los más acaudalados comerciantes que se decidieron por la adquisición de alguna hacienda o rancho en los valles de México o Toluca, como ya señalamos en el capítulo anterior, fue frecuente la posesión de comercios en la capital en los que daban salida a la producción de dichas

¹⁷ MENEGUS (1995): 136-157, afirma que las haciendas localizadas en el valle de Toluca orientaban parte de su producción a satisfacer las necesidades de los mercados mineros situados al sur (Tenascaltepec, Sultepec, Taxco) y noroeste de la intendencia (Tlalpuhuala).

¹⁸ Independientemente del atractivo que pudo llegar a tener el mayor mercado del virreinato en este tipo de negocios, es evidente que cuanto mayor fuera la distancia entre las propiedades y la ciudad, mayores serían las dificultades para administrarlas, lo que en algunos casos tan sólo podía lograrse mediante el nombramiento de un apoderado. Ver, por ejemplo, Not. E. José Pavón; Not: 518, vol.- 3445; fecha: 7/9/74; fol: 72

¹⁹ Las inversiones en este subsector de la economía agraria del virreinato, localizado fundamentalmente en las jurisdicciones de Cuernavaca y Cuautla, muy posiblemente tenga mucho que ver con la tendencia alcista que experimentó el precio del azúcar desde comienzos del último tercio del siglo. Su comercialización no se limitaba al mercado de la capital, pues también se distribuía en el Bajío y las provincias septentrionales. Sobre el sector azucarero durante el período ver CRESPO (1995): 89-121. BARRETT (1976): 155-175. FLORESCANO y GIL SANCHEZ (1976): 471-578. VON NOBESER (1992): 481-492

²⁰ Por ejemplo, B. Martíñez de Escalera llegó a ser propietario de una hacienda de ganado y otra de azúcar. Not: A. Rodríguez Moreno; N.º de Not: 599; Vol: 4051; fecha: 7/18/68; fol: 10

propiedades²¹. De esta manera lograron construir una estructura vertical articulada en torno al abastecimiento de la ciudad basada en la intervención tanto en el ámbito de la producción como en el de la comercialización, así como en su capacidad para influir en las instituciones municipales que se ocupaban de la regulación de la distribución de bienes básicos en la capital²². Los privilegios así conseguidos debieron ser esenciales para acrecentar las utilidades obtenidas de la explotación de las mencionadas propiedades²³. De hecho, es muy posible que para alguno de ellos ésta fuera una alternativa muy adecuada para superar los problemas que se presentaron en los últimos años de la centuria²⁴. Planteamientos similares parecen impulsar a otros, como

²¹ Especialmente en el caso de la producción de pulque o en la cría de ganado de cerda. En algunos casos, tales propiedades, así como los establecimientos donde se comercializaban eran arrendados. Not: J.A. Troncoso; Not: 678; Vol: 4535; fecha: 25/11/82; fol: 194. Not: Antonio de Adán; Not: 27; Vol: 286; fecha: 24/2/84; fol: 39-44. Not: Ignacio Miguel Godoy; N^o de Not: 275; Vol: 1747 bis; fecha: 8/8/67; fol: 68. Not: J.A. Durillo Not: 84, vol. 529.- fecha: 5/11/82 fol: 281. Not: M. Jose de Leon; Not: 352; Vol: 2313; fecha: 6/5/74; fol: 11. Ver, además, KONRAD (1992): 523-536. KICIA (1986): 33-38

²² Es muy posible que intervinieran del mismo modo en relación al abastecimiento de otras ciudades del virreinato, ya fuera de manera directa o bien que para ello se aprovecharan de los contactos mantenidos con otros integrantes del sector mercantil de la ciudad. Ver, por ejemplo, el caso de Fernando Lorrilla como responsable del abasto de carne de la ciudad de Texcoco. Not: A. de Esquivel y Vargas; Not: 225; Vol: 1433; fecha: 24/10/69. No se puede olvidar que a pesar de que la Ordenanza de Intendentes incluía las bases para acabar con la autonomía local, según la declaración del virrey Revillagigedo, tal reglamentación no había sido aplicada en sus términos municipales todavía en 1794. PEREZ HERRERO (1992): 109-151

²³ No hemos encontrado ninguna escritura en la que se especificara las utilidades obtenidas de la explotación de este tipo de propiedades. Sin duda, al igual que sucedió en el caso de los inmuebles urbanos, las cargas hipotecarias debieron ser un pesado lastre para la administración de ranchos y haciendas. Por ejemplo, Cabañas, a quien ya nos hemos referido (ver nota 15 del presente capítulo), afirmaba tener hipotecada su hacienda en una cantidad que representaba el 60% de lo que había tenido que desembolsar por su compra. M. Alonso de Mortigosa, miembro del consulado, declaraba en su testamento tener impuestos sobre sus tres casas en México y el rancho y hacienda que tenía en Zempoala casi 40.000 pesos. Not: F. Francisco Oton Passalle; N^o de Not: 519; Vol: 3457; fecha: 6/5/88; fol: 166. Not: Diego Jacinto de León; Not: 358, vol.- 2382; fecha: 17/8/74; fol: 349. Con respecto a otras regiones del virreinato, tales cargas se han considerado como determinantes de la escasa estabilidad de la propiedad agraria. Ver, por ejemplo, TAYLOR (1972): 111-163. En lo que hace a las utilidades obtenidas de su explotación, otros autores que han estudiado el tema con más detenimiento han aportado cifras. Por ejemplo, VAN YOUNG (1981): 224, calcula que en Nueva Galicia los beneficios anuales podían llegar a suponer el 5% del capital invertido.

²⁴ Por ejemplo, sabemos que en 1789 Juan Antonio Verna, alacenero de México, consciente de las limitaciones que le imponían su avanzada edad para poder asumir personalmente la máxima responsabilidad en la administración de su negocio, cedió ésta a su sobrino Gabriel. En la escritura en la que lo hizo público

veremos más adelante, a hacerse con los derechos sobre haciendas dedicadas a la cría de ganado y de centros de producción de textiles de lana (obrajes)²²⁹.

CUADRO III.2
LOCALIZACION DE LAS PROPIEDADES INMOBILIARIAS DE LOS COMERCIANTES MEXICANOS POR INTENDENCIAS

LOCALIZACION	PROPIEDAD	ARRENDAMIENTO
México	88H+28R+92C+7Hu	3H+3R
Guadalajara	1R+1C	
Durango	7H+9C	
Puebla	8H+5C	1R
San Luis Potosí	3H	
Michoacán	4H+1C+1R	
Veracruz	2C	
Sonora	1H	
Guanejuato	8H+1R+3C	
España	8C+3H+9He	
TOTAL	112H+33R+113C+7Hu	3H+4R

H: haciendas, C: casas, R: ranchos, Hu: huertas, He: propiedades heredadas

Fuente: A.G.N.M. C.R. Borchart de Moreno, Los mercaderes y el capitalismo... Apéndice

Por último, hay que puntualizar que los vínculos establecidos por el comercio mexicano con el sector agrario no se limitaron a las fórmulas de propiedad a las que nos acabamos de referir, sino que también se canalizaron mediante la habilitación de ranchos o haciendas sobre las que

afirmaba que el giro de su casa consistía entonces en "haciendas de campo, matanzas de ganado en esta corte y comercio". Not: Francisco Javier Benítez; Not: 83; Vol: 527; fecha: 17/4/89; fol: 161

²²⁹ Este debió ser el caso de Pedro de Vértiz quien poseía tierras en Durango de las que extraía lana con la que satisfacía la demanda de su obraje llamado Panzacola. Ver SALVUCCI (1987): 78-83

no tenían derecho alguno²⁴. Así, fueron numerosos los casos en los que los comerciantes de la capital entregaban a sus propietarios dinero en metálico o las mercancías necesarias para satisfacer las necesidades de la explotación, ya fueran, por ejemplo, las semillas o aperos necesarios para su cultivo, ya los productos demandados por sus trabajadores, abasteciendo de esa manera las tiendas establecidas en los mismos²⁵. Las relaciones así definidas podían incluir operaciones crediticias puntuales o bien prolongarse durante períodos de tiempo relativamente largos²⁶. En algunos casos los rancheros y hacendados en lugar de pagar a sus acreedores con dinero en metálico se comprometían a su devolución mediante la entrega de parte de la producción²⁷. Para los aviadores esta última fórmula de adquirir las mercaderías que ofertaban en sus establecimientos en la ciudad era muy ventajosa, ya que si bien ello les eximía de involucrarse directamente en la producción, además, de tal negociación podían llegar a obtener una doble utilidad, por una parte, la que se derivaba de los intereses cobrados por la operación crediticia y, por otra, la que se

²⁴ Normalmente dichas explotaciones se localizaban en la intendencia de México y en menor medida en la de Durango. Ver, por ejemplo, Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2382; fecha: 19/1/74; fol: 23. Not: E. José Pavón; Not: 518; Vol: 3443; fecha: 6/3/66; fol: 24. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2296; fecha: 19/6/66; fol: 324. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2297; fecha: 38/5/67; fol: 361. Not: D.J. de León; N^o de Not: 358; Vol: 2298; fecha: 22/11/69; fol: 768

²⁵ Cuando la operación incluía tan sólo la entrega de dinero en efectivo, solía realizarse en forma de depósito irregular al 5%. Ver por ejemplo Not: E. J. Pavón; Not: 518; Vol: 3445; fecha: 17/8/74; fol: 68. Not: E. José Pavía; N^o de Not: 518; Vol: 3445; fecha: 27/2/76; fol: 18. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3458; fecha: 19/1/89; fol: 18. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3455; fecha: 12/11/85; fol: 282. Not: Tomas Hidalgo; Not: 321; Vol: 2166; fecha: 18/9/98. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2296; fecha: 14/2/66; fol: 75. Not: D. J. de León; N^o de Not: 358; Vol: 2388; fecha: 3/7/72; fol: 357. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2296; fecha: 17/7/66; fol: 396. Not: F. Fco Oton Passalle; N^o de Not: 519; Vol: 3449; fecha: 18/9/79. Not: J.A. Troncoso; Not: 678; Vol: 4541; fecha: 30/10/98; fol: 125. Not: Antonio de Adán; Not: 27; Vol: 287; fecha: 14/5/87; fol: 118-119

²⁶ Ver, por ejemplo, Not: E. J. Pavón; Not: 518; Vol: 3445; fecha: 19/2/83; fol: 11. Not: J.A. Troncoso; Not: 678; Vol: 4541; fecha: 19/4/91; fol: 38

²⁷ Ver, por ejemplo, Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3456; fecha: 22/5/86; fol: 122. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3465; fecha: 5/12/96; fol: 493

desprendía de la comercialización de los bienes así obtenidos en México o en otros puntos del virreinato³⁰.

En definitiva, la inversión en el mercado inmobiliario, ya fuera en el ámbito urbano o en el rural, fue una estrategia económica que no puede considerarse como exclusiva de los grandes *almaceneros* de finales de siglo. Tampoco puede ser definida como una característica que diferenciara a este sector de la capital con respecto a los comerciantes que desarrollaban sus actividades en otros puntos del virreinato. En general, el sentido que tuvo necesariamente hay que relacionarlo con la dinámica de los negocios y su capacidad de adaptación a la coyuntura que a finales del siglo vivía la economía novohispana. Así, como señala Van Young en su estudio sobre Guadalajara, la propiedad de tierras confería, en una sociedad básicamente agraria, un gran poder social. En paralelo, hay que pensar que además del prestigio que concedía la posesión, la inversión en tierras era un medio por el cual una fortuna hecha en el comercio podía ser preservada con unos beneficios quizá pequeños pero regulares. De hecho, la agricultura comercial era contemplada como una buena inversión en un período, el siglo XVIII, en el que se juntaron una mano de obra barata y una creciente demanda urbana que hacían que mejoraran los márgenes de ganancias³¹.

Las implicaciones económicas no se limitaban a tales utilidades, pues, como hemos señalado, la obtención de las mismas, en algunos casos, se

³⁰ Por ejemplo, José Sánchez Fernández, vecino de R^{to} Verde, se comprometió a devolver a Pedro González Noriega, comerciante de México, los 4.420 pesos que reconocía deberle mediante la entrega de 300 arrobas de chile, 30 yuntas de bueyes y 800 fanegas de maíz. Pedro Herrera Leiva, capitán comandante de milicias del Nuevo Reino de León, prometió satisfacer la deuda que tenía con Juan Manuel Sustillo y José Trélliz, vecinos y comerciantes de México, y que ascendía a 10.800 pesos, en mulas y machos a 19 pesos cada una puestas en México de su cuenta. En este caso, los comerciantes mexicanos se responsabilizaron del pago de la alcabala. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3460; fecha: 11/11/99; fol: 323. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3461; fecha: 29/10/92; fol: 493. Not: D. J. de León; Not: 350; Vol: 2296; fecha: 17/7/66; fol: 396. Not: E. J. Pavón; Not: 518; Vol: 3445; fecha: 19/2/83; fol: 11.

³¹ VAN YOUNG (1981): 139-175

aseguraba y acrecentaba mediante la construcción de un complejo vertical en el que se integraban producción, comercialización e intervención en la política diseñada por las instituciones municipales para asegurar el abasto de la ciudad. Por último, si bien entre los más poderosos la construcción o adquisición de casas pudo estar relacionado con el alto nivel de vida que de ellos se esperaba, no hay duda de que tanto para ellos como para los comerciantes de menor capacidad económica, su posesión podía dejar paso a una fuente de ingresos adicional a través de su arrendamiento o bien puede definirse como un camino de acceso al mercado de capital mediante su hipoteca³².

b) Los comerciantes mexicanos y la minería

Desde poco después de la llegada española a los territorios que luego conformarían el virreinato de Nueva España, el descubrimiento y la explotación de minas de plata atrajo el interés de la Corona. Más tarde, ya en el siglo XVIII, las iniciativas reformistas borbónicas demostraron el interés institucional en el sector minero novohispano. Las autoridades españolas reconocían de esta manera la importancia que la minería tenía para la estabilidad económica de la Corona. No era para menos: a finales del siglo Nueva España era el mayor productor de plata del mundo.

Precisamente en las últimas décadas de la centuria, entre otras

³² PEREZ HERRERO (1989): 197-207

medidas destinadas a facilitar el incremento de la producción de las minas en el virreinato, las autoridades decretaron la reducción del precio del mercurio y la pólvora (insumos esenciales a la producción), la exención de los impuestos sobre la introducción de las materias primas o la maquinaria necesaria a la producción, así como el de la alcabala pagada por los artículos comercializados en los reales de minas. Se fundó un consulado, un tribunal y un colegio de minería, creándose además un banco de avío que dependiendo del tribunal trató de satisfacer las necesidades económicas del sector³³.

De la misma manera, los estudios realizados sobre la economía novohispana han puesto de relieve con frecuencia la importancia que tuvo desde el siglo XVII el capital mercantil mexicano en la financiación de la producción minera. Para algunos investigadores su intervención se potenció a comienzos de la década de 1780, cuando las leyes de libre comercio parece que acababan con el monopolio comercial de los integrantes del consulado de México. De hecho, como vamos a comprobar a continuación, a pesar de que la inversión en el sector podía llegar a ser más arriesgada que el hacerlo en otros ámbitos de la economía, la frecuencia con la que los comerciantes de la capital se involucraron en operaciones relacionadas con la minería fue notable y muy probablemente condicionada por la posibilidad que les brindaba de acceder al mercado de la plata³⁴.

En el cuadro III.3 hemos introducido los datos más significativos en lo que hace tanto a los espacios geográficos como a las fórmulas mediante las cuales el comercio mexicano se vinculaba con el sector minero del

³³ Sobre las características y evolución secular del sector minero se puede consultar FLORESCANO y GIL SANCHEZ (1976): 515-517, GOMEZ (1992): 37-53, MENDEZ (1992): 87-119, SWANN (1982): 56-68, PEREZ HERRERO (1988): 132-159, BRADING (1975): 284-235

³⁴ Sobre la intervención del sector mercantil en la minería colonial ver FLORESCANO y GIL SANCHEZ (1976): 471-578, HOBERMAN (1991): 71-93, MENDEZ (1992): 87-119, TORALES PACHECO (1985a): 177-184

virreinato. El gran atractivo que los grandes centros mineros tenían para los comerciantes de la capital se pone de manifiesto en el elevado número de apoderados para el cobro de cualquier cantidad adeudada que nombraron para que les representaran en dichos centros³³. En este sentido y de manera genérica destacan las intendencias de México, Durango y Zacatecas, y tras ellas las de Guanajuato, San Luis Potosí y Arispe³⁴. Los reales en los que mayor número de apoderados se asentaban eran Zacatecas, Guanajuato

CUADRO III.3
GEOGRAFIA DE LAS OPERACIONES DE LOS COMERCIANTES MEXICANOS EN RELACION AL SECTOR MINERO A
FINALES DEL SIGLO XVIII

INTENDENCIAS	APODERADOS	ESTABLECIMIENTO DE COMPAÑIAS COMERCIO	MINAS EN PROPIEDAD	HABILITACION
México	59	7	21	28
Durango	30	8	2	1
Zacatecas	26	6	3	0
Nuevo Reino de León	6	4	1	1
San Luis Potosí	18	1	0	0
Colonia del Nuevo Santander	2	0	0	0
Guanajuato	17	5	4	0
Guadalajara	8	1	3	1
Michoacán	5	1	1	1
Arispe	16	6	0	0
TOTAL	174	39	35	32

Fuente: A.H.N.M. C.R.Borchart de Moreno, Los mercaderes y el capitalismo... Apéndice

³³ Del nombramiento de este tipo de apoderados se puede deducir cierta continuidad en los negocios de los otorgantes en la plaza en cuestión. Ver cuadros 59 y 60 del apéndice

³⁴ La ubicación de los asentamientos de los que eran vecinos los apoderados de los comerciantes mexicanos en los territorios de cada una de las intendencias se ha realizado siguiendo la delimitación que de estas últimas realiza COMMONS (1993)

y San Luis Potosí. La mayoría de ellos fueron designados por miembros del consulado (55%)³⁷.

Ahora bien, en lo que hace a la distribución geográfica de los negocios emprendidos en este sector por los comerciantes hay que realizar dos puntualizaciones. Por una parte, hay que subrayar el hecho de que mientras los apoderados de los grandes *almaceneros* se localizaban fundamentalmente en los reales de las intendencias de Durango (Santa Eulalia), Zacatecas, San Luis Potosí, Arizpe (Alamos y Cosala) y Guanajuato, los representantes de los comerciantes de menor capacidad económica se asentaban fundamentalmente en las intendencias de México (Pachuca y Sultepec), Zacatecas, Durango (Santa Eulalia) y Guanajuato. Esto último, como se comprobará a continuación, hay que tenerlo muy en cuenta, pues, evidentemente, el volumen de negocio de unos y otros no era el mismo.

Por otra, no se puede pasar por alto que si bien el número de apoderados elegidos es bastante elevado, las cifras relativas son posiblemente más significativas, ya que los apoderados asentados en reales de minas tan sólo suponen algo más de la cuarta parte de la totalidad de los representantes contabilizados (26%). Los cálculos realizados para cada una de las intendencias son todavía más reveladores. Así en la de Valladolid apenas sobrepasa el cinco por ciento (6%), en la de Guadalajara no llega al diez por ciento (9%), en la de México se sitúa por encima de la cuarta parte (26%), algo más de un tercio en el caso de Guanajuato (34%), en el Nuevo Santander, al igual que en la intendencia de Durango, el cuarenta por ciento (40%), siendo más de la mitad en la de Arizpe (51%), en el Nuevo Reino de León (60%) y en San Luis Potosí (81%), mientras que en la

³⁷ De la misma manera, hay que subrayar, en función del número de representantes que nombraron, la especial atracción que estos centros tenían para algunos de los comerciantes. Por ejemplo, S. de Arechavala contaba con apoderados en los reales de Chihuahua, San José del Parral, Batopilas y Uruca, mientras que Rodrigo Antonio de Neyra los tenía en Chihuahua, San José del Parral y Guanajuato.

de Zacatecas todos los apoderados para el cobro de cualquier cantidad se localizan en reales de minas. Tales cálculos permiten afirmar que sólo en estas últimas cuatro intendencias la mayor parte de los negocios emprendidos por las casas de comercio mexicanas se relacionaban con el sector minero.

De la misma manera, en el cuadro III.3 se han incluido los más de treinta comerciantes que se habían decidido por la inversión directa en la adquisición de una mina. La mayor parte de las mismas se encontraban en la intendencia de México, sobre todo en Cuautla y Pachuca y también en Sultepec y Temascaltepec. Entre sus propietarios hemos encontrado tanto integrantes del consulado como otros comerciantes que suponemos operaban con menor volumen de capital. El número de estos últimos en la muestra es mayor. La propiedad en muchos casos se derivaba de la cesión de la mina como fórmula para el pago de una deuda³⁶ e incluso, en función de la expansión y distribución de los vínculos de parentesco por la geografía novohispana, como consecuencia de un legado o producto de una herencia³⁷. Con cierta frecuencia, sobre todo entre los grandes comerciantes, la inversión en el sector se realizaba mediante la compra de acciones en las compañías establecidas a finales de siglo para hacer viable la explotación de las minas³⁸. Esto último, es decir, las dificultades que seguía teniendo el sector minero para hacer rentables sus explotaciones, parece

³⁶ Ver, por ejemplo, Not: B. Morante. Not: 419; Vol: 2795; fecha: 5/5/84. Not: J. J. Ramirez; Not: 598; Vol: 4849; fecha: 28/4/65. Not: J. J. Ramirez; Not: 598; Vol: 4849; fecha: 28/4/65

³⁷ Not: D.J. de Leon. N^ode Not: 350; Vol: 2318; fecha: 17/6/82; fol: 212. Not. D. J. de León; Not: 350, vol.- 2383 ; fecha: 22/7/75 fol: 341.

³⁸ Gaspar Martí b Vicario, por ejemplo, declaró en su testamento haber invertido casi sesenta y cinco mil pesos en acciones de la compañía de la Veta Grande de Zacatecas, aunque afirmaba haber traspasado dos de ellas al considerar excesivo el capital destinado a dicha negociación. Not: Antonio de Adán; Not: 27; Vol: 288; fecha: 27/5/91; fol: 136-39. Not: F. Fco Oton Passalle; N^ode Not: 519; Vol: 3468; fecha: 23/12/91; fol: 588. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3469; fecha: 7/18/1888; fol: 276

justificar la falta de interés manifestada por el comerciante de la capital del virreinato que, como vamos a comprobar a continuación, tenía la posibilidad de encontrar otros métodos para acceder a la plata tan necesaria en la negociación mercantil⁴¹. De hecho, entre los casos para los que disponemos información, el capital invertido en la compra de minas oscilaba entre los doscientos pesos pagados por Domingo de Rábago por la adquisición de una en Guanajuato y los más de noventa mil que tenía invertidos Francisco del Rivero en cuatro minas y una hacienda de moler metales⁴².

Como acabamos de señalar, los vínculos establecidos por el comercio de México con la minería encontraban otras vías de canalización a las que hemos expuesto hasta aquí. Una de ellas, al igual que vimos en el caso del sector agrario, fue la financiación de la producción. Tal fórmula, que los contemporáneos conocían como *avío*, generó con cierta frecuencia el establecimiento de compañías⁴³. En las escrituras elaboradas con este

⁴¹ Esto también parece confirmar los planteamientos de quienes han venido relativizando la influencia de las medidas reformistas borbónicas sobre el auge minero registrado en el per bdo. Ver, por ejemplo, COATSWORTH (1992): p. 57-79

⁴² Son pocos los casos que hemos podido documentar. Por ejemplo, Antonio del Trafo poseía los derechos sobre una mina y una hacienda de moler metales en San José del Parral valoradas en 13.826 pesos. A. Velasco de la Torre, dueño de una tienda en México, compró cuatro barras de una mina por 1.888 pesos. M. Lozano adquirió una mina a su anterior propietario, a quien había estado habilitando, por 12.888 pesos. D. de Rábago tan sólo tuvo que pagar 288 pesos por otra localizada en Guanajuato. En su testamento Juan Fernández de Peredo afirmaba ser parcionero en Zacatecas, habiendo destinado a ello 12.888 pesos, y haber invertido otros 22.888 pesos en otra situada en Bolaños. Años más tarde su esposa hizo recuento de los bienes que le había dejado su esposo, calculando que los intereses en el sector minero suponían menos del trece por ciento de todo lo que había sido contabilizado. Según la información de la que disponemos, entre los miembros del consulado, Francisco del Rivero fue quien destinó el mayor volumen de capital a este tipo de negociación: algo más de noventa y ocho mil pesos invertidos en 4 minas y una hacienda de moler metales. Desgraciadamente no hemos podido localizarlas. Not: E. J. Pavón; Not: 518; Vol: 3445; fecha: 12/4/83; fol: 22. Not: J. M. Davila; Not: 212; Vol: 1408; fecha: 6/8/92; fol: 16. Not: D.J. de Leon; M^a de Not: 358; Vol: 2386; fecha: 19/5/78; fol: 172. Not: A. de Adah; Not: 27, vol 285.- fecha: 12/82/83 fol: 17-22. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3468; fecha: 30/6/91; fol: 278

⁴³ No siempre fue así. Sabemos que con cierta frecuencia los contactos entre mineros y comerciantes se canalizaron a través del adelanto de alguna cantidad de dinero o, cuando las relaciones se prolongaban en el tiempo, en la apertura de cuentas. Ver, por ejemplo, Not: J. J. Ramirez; Not: 558; Vol: 4849; fecha: 28/4/65. Not: E. José Pavón; Not: 518; Vol: 3444; fecha: 5/11/71. Not: J. Delgado Camargo;

propósito, en las que rara vez se incluía la delimitación temporal del acuerdo⁴⁴, se precisaba la identidad del comerciante que aportaba el dinero con el que el minero hacía frente a las necesidades asociadas a la explotación del yacimiento en cuestión o las mercancías destinadas a abastecer la denominada *tienda de raya*, es decir, el lugar en donde los operarios adquirían sus provisiones⁴⁵. Algunos incluso acordaban destinar parte del caudal al rescate de la plata que los operarios vendían a *partido*⁴⁶. En cualquier caso, con muy poca frecuencia se cuantificaba el monto de la operación⁴⁷. El volumen de capital requerido, sin embargo, no

Not: 411; Vol: 1798; fecha: 18/3/96; fol: 1. Not: Jose Antonio Gomez y Troncoso; Not: 281; Vol: 1763; fecha: 3/12/87; fol: 41. Not: D. J. de Leon; N^o de Not: 358; Vol: 2299; fecha: 25/5/78; fol: 317. Not: Francisco Javier Benitez; Not: 83; Vol: 527; fecha: 19/12/89; fol: 267. Not: Fernando Tamayo; Not: 673; Vol: 4555; fecha: 28/6/91; fol: 15. Not: J.A. Troncoso; Not: 678; Vol: 4535; fecha: 30/5/83; fol: 121. Not: Antonio de Adan; Not: 27; Vol: 281; fecha: 23/12/69; fol: 75-76

⁴⁴ Lo más habitual era que los socios lo decidieran de manera conjunta, sin que se especificara per *hdo* temporal alguno en las escrituras de fundación de la compañía, quedando condicionada cualquier iniciativa en este sentido a los frutos que se fueran obteniendo de la explotación de la mina. La importancia que concedían los integrantes del sector mercantil de la capital a esto último se refleja en el acuerdo que firmaron M. Lozano, comerciante mexicano, y J.M. Goitia, minero del Real del Catorce, en el que se especificaba que "si la mina no diere frutos a corta profundidad se le devolverán los 1.888 pesos a Manuel y le pagará el viaje de ida y vuelta...". Algunos comerciantes incluso se reservaban en exclusividad el derecho a poner fin al acuerdo. Not: Tomas Hidalgo; Not: 321; Vol: 2166; fecha: 26/8/97. Not: Francisco Javier Benitez; Not: 83; Vol: 527 bis; fecha: 9/5/91; fol: 91

⁴⁵ Como veremos en el capítulo siguiente, la negociación de préstamos en efectivo o la venta de productos al fiado podían ser operaciones puntuales, sin que la relación económica así definida entre mineros y comerciantes se prolongara en el tiempo.

⁴⁶ En este caso, los socios solían repartirse los beneficios obtenidos en partes iguales. El rescate de mineral era en ocasiones el único objetivo de estos acuerdos. Ver, por ejemplo, Not: D.J. de Leon; N^o de Not: 358; Vol: 2388; fecha: 18/18/88; fol: 368. Not: Francisco Javier Benitez; Not: 83; Vol: 527 bis; fecha: 9/5/91; fol: 91

⁴⁷ En la escritura de disolución de compañía fechada en 1791 y firmada por Juan Antonio Valdés, vecino y minero del Real de Tepantitlan, jurisdicción de Tetela del Rio, Antonio Alvarez Quiroz y Manuel Antonio del Castillo, comerciantes de México, el primero afirmaba deber 52.888 pesos a sus socios por los géneros y dinero con el que habían habilitado su mina durante diez años. En el documento por el que se daba inicio a la sociedad que decidieron establecer Diego Sánchez Piña Hermosa, comerciante mexicano, y Francisco Suarez de Figueroa, vecino y minero del Real del Monte, se definía un límite a lo que aportarían el primero: 6.888 pesos, aunque podía ser sobrepasado si ambos llegaban a un acuerdo al respecto. Por su parte, Juan Constante habilitó con tan sólo 588 pesos a Juan José Vázquez, minero de Tlalpuhagua, mientras que M. Lozano hizo lo propio con 1.888 pesos a J.M. Goitia, minero del Real del Catorce. Not: Francisco Javier Benitez; Not: 83; Vol: 527 bis; fecha: 19/12/91; fol: 288. Not: Antonio de Adan; Not: 27; Vol: 288; fecha: 28/6/67; fol: 59-62. Not: J.L. Rosal; N^o de Not: 582; Vol: 3983; fecha: 23/1/65; fol: 8. Not: Tomas

se presentaba como un límite a la participación en este tipo de negocios para los integrantes del sector mercantil de la capital. De hecho, en algunos de las escrituras se especificaba la posibilidad, con el previo acuerdo de ambos socios, de acudir a nuevos habilitadores sin que eso significara el fin de la sociedad⁴⁰. En otros, la funcionalidad asumida por el socio mexicano se definía en torno a la búsqueda del caudal necesario para poder satisfacer las necesidades de la mina ejerciendo además como fiador⁴¹.

A cambio, por lo que hemos podido deducir de los contenidos de dicha documentación, el propietario de la mina, que no renunciaba a sus derechos sobre la misma, se comprometía al pago de la cantidad adelantada, lo que normalmente se hacía en plata⁴², o bien podía ceder la mitad de los beneficios derivados de su explotación⁴³, así como las utilidades obtenidas del abastecimiento de la tienda de raya de la mina⁴⁴. Además, se solía comprometer a mandarle el mineral extraído del yacimiento para que

Hidalgo; Not: 321; Vol: 2166; fecha: 26/8/97

⁴⁰ Ver, por ejemplo Not: J.L. Rosal; N^o de Not: 582; Vol: 3983; fecha: 23/1/65; fol: 8

⁴¹ Ver por ejemplo Not. J.J. Ochoa; Not: 482, vol.- 3272 ; fecha: 15/2/93 fol: 48

⁴² Ver por ejemplo Not: D.J. de Leon; N^o de Not: 358; Vol: 2298; fecha: 18/1/69; fol: 46. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2382; fecha: 19/1/74; fol: 23

⁴³ En el reparto de los beneficios se solía incluir a una tercera persona cuando el comerciante mexicano decidía nombrar un apoderado para que vigilara o se implicara directamente en la administración de la mina. Not: Joaquín Barrientos; Not: 85; Vol: 558; fecha: 4/5/98; fol: 36 Not: Joaquín Barrientos; Not: 85; Vol: 558; fecha: 18/5/91; fol: 38. Not: J. M. Davila; Not: 212; Vol: 1488; fecha: 19/12/95; fol: 63

⁴⁴ En las escrituras normalmente se solía incluir como una de las cláusulas que regularían las relaciones entre los socios la cesión de los beneficios de la mitad de la mina al comerciante que la habilitara con dinero o mercancías, quien, además, adquiría los derechos para venderla, aunque el minero se reservaba el derecho de tanteo en el caso de que se decidiera a hacerlo. Not: Francisco Javier Benítez; Not: 83; Vol: 527 bis; fecha: 9/5/91; fol: 91. Not: Joaquín Barrientos; Not: 85; Vol: 558; fecha: 4/5/98; fol: 36. Not: Joaquín Barrientos; Not: 85; Vol: 558; fecha: 18/5/91; fol: 38.

se encargara de su registro³³. Tras dicha operación, la mayor parte de la plata quedaba en poder del comerciante que de esta manera conseguía el reintegro de las cantidades adeudadas por su socio.

Una última fórmula de intervención por parte de los comerciantes mexicanos en los enclaves mineros del virreinato, como veremos más adelante, fue la apertura de un negocio mercantil, ya fuera asociado a un comerciante de la plaza en cuestión o mediante la apertura de un establecimiento propio³⁴. En ambos casos, lo más normal era el establecimiento de una compañía. De hecho, del total de contratos de compañía que hemos podido rescatar de entre la documentación notarial revisada, más de la mitad elegían un centro minero como mercado donde instalar la tienda³⁵.

A ellos nos referiremos con más detenimiento en el capítulo 4. Por el momento baste con subrayar la significación que tuvo a finales de siglo entre los integrantes del sector mercantil de la capital. Así, teniendo presente la información contenida en el cuadro III.3, si comparamos el número de comerciantes que se decidieron a adquirir una o parte de una mina

³³ Por tal servicio el comerciante solía cobrar 2 reales por marco de plata ingresado, pero podía llegar a ser más costoso. Por ejemplo, según el acuerdo al que llegaron Manuel de Moya, minero del Real del Monte, y José Andrés de Azcañete, comerciante de la capital, el primero además de pagar 2 reales por cada marco de plata ingresado, se comprometió a entregar a Azcañete 500 pesos por cada remisión de plata realizada. Moya se obligó a enviar una cada quince días. Not: D.J. de Leon; N.º de Not: 358; Vol: 2298; fecha: 12/1/69; fol: 48. Not: J. M. Davila; Not: 212; Vol: 1408; fecha: 13/1/95; fol: 1

³⁴ Como veremos más adelante, el volumen de negocio y las utilidades obtenidas de esta manera podían llegar a ser muy elevadas. Por ejemplo, BRADING (1975): 139-140, señala que en Sierra de Pinos, pequeño poblado situado en la intendencia de San Luis Potosí, el beneficio local de minerales dependía de dos casas mercantiles de la capital. Una era la que administraba José de Arizmendi y la otra era propiedad de José Andrés González. Ambas tenían sucursales en el pueblo que se dedicaban a hacer préstamos en efectivo a los refinadores para que compraran minerales en la región circundante. Arizmendi ejerció estas actividades durante treinta años. En la década que comenzó en 1760 distribuyó 150 mil pesos cada cuatro meses a cambio de plata en barras. Nuestro interés además por la recaudación de los impuestos locales, por lo que acordó la entrega de una cantidad anual a la Real Hacienda de México. Por último, el poblado, aunque pequeño, compraba alimentos y mercancías por un valor de un millón y medio de pesos anualmente. Sus ganancias, por tanto, se derivaban tanto del comercio ordinario como de las operaciones financieras.

³⁵ Ver cuadro IV.1 del capítulo 4

con el de los que desempeñaron el papel de habilitadores de un minero o con los que optaron por establecer un comercio en un centro minero, se puede concluir que esta última fue la estrategia que utilizaron con mayor frecuencia para introducirse en los mercados mineros.

Por lo demás, no hace falta incidir en el hecho de que el abastecimiento en estos casos no se limitaba a una sola mina, sino que, en función de las posibilidades del negocio, competía por la demanda del mercado del centro. Los objetivos eran los mismos: el rescate de mineral. La salida de plata a través de las operaciones mercantiles, como señala Edgar O. Gutierrez era bastante sobresaliente, pues los comerciantes

"no sólo recogían plata de sus negocios, sino que proporcionaban avíos a arrieros y trajineros tratantes de panocha (piloncillo), jabón, untos, carnes, maíz, harinas y otros víveres introducidos con abundancia en esas provincias, avíos que frecuentemente se pagaban en oro y plata en pasta, ..."²⁴

En tales operaciones, en definitiva, no sólo obtenían la plata tan necesaria para sus negocios, sino que también conseguían hacerse con los beneficios derivados de la comercialización de las mercaderías demandadas en los respectivos mercados.

²⁴ GUTIERREZ (1992): 121-135

c) Los comerciantes mexicanos y las manufacturas

A finales del siglo XVIII México era uno de los principales centros manufactureros del virreinato. Tal situación no era muy diferente a la que ya existía prácticamente desde comienzos del siglo anterior. Sin embargo, para poder consolidar dicha posición de privilegio no fueron pocos los obstáculos que tuvieron que ser superados. Entre ellos muy posiblemente el de mayor importancia fue la notable falta de liquidez de la que adolecían la práctica totalidad de los establecimientos. Esto se presentaba como un límite fundamental que repercutía no sólo sobre su capacidad para obtener las materias primas necesarias al proceso productivo, sino también, teniendo presente el elevado costo de los embarques terrestres, sobre sus posibilidades de movilizar la producción a otras plazas del virreinato. Tales circunstancias, indudablemente, determinaron que los responsables de dichos establecimientos terminaran por recurrir a los comerciantes de la capital para que les facilitaran la financiación que precisaban. Estos, por su parte, desde muy temprano se decidieron a intervenir en el sector, fundamentalmente en el textil²⁷, buscando rentabilizar su iniciativa mediante el desarrollo de diferentes estrategias, aunque la mayor parte de ellos se decantaron por la habilitación de los insumos necesarios para la

²⁷ Hemos comprobado que lo más frecuente cuando los comerciantes mexicanos se decidieron a invertir en el sector manufacturero es que se sintieran especialmente atraídos por la producción de textiles. Sólo sabemos de uno que no se comportó de esta manera, Bernardo José de la Torre, quien formó compañía con José Hernández, oficial carroceros, a quien entregó 2.000 pesos para que los dedicara a dicha producción. Not: Diego Jacinto de León; Not: 358; Vol: 2302; fecha: 28/5/74; fol: 246

producción a cambio del producto ya acabado para su distribución²⁰. El panorama descrito no pareció variar a lo largo del siglo XVIII, pues en un contexto muy favorable al sector, ya que, al parecer, no dejó de crecer debido a los altos precios que se impusieron a las manufacturas importadas, el clima bélico y los bloqueos atlánticos que generaron dificultades en el comercio exterior, así como al crecimiento de la demanda y la aparición de nuevos mercados en el norte y occidente²¹, hemos podido encontrar pruebas de la intervención de algunos de los integrantes del comercio mexicano en el ámbito de la producción de textiles a finales de la centuria²².

Entre los de mayores recursos económicos la decisión de involucrarse en este tipo de negocios evidentemente estaba estrechamente relacionada con los notables beneficios que podían obtener de los mismos. En unos casos tales posibilidades se basaban en su capacidad para intervenir en la dinámica económica de las regiones en donde se producían los bienes demandados por el sector manufacturero, el algodón o los colorantes

²⁰ Así lo demuestran los trabajos de VIQUEIRA y URQUIOLA (1998): 306-358 y HOBBERMAN (1991): 127-138, quienes afirman que los integrantes del sector mercantil mexicano ya realizaron transferencias de capital al sector manufacturero en el siglo XVII. En NIÑO GRIJALVA (1988), NIÑO GRIJALVA (1998) y NIÑO GRIJALVA (1993) se puede encontrar un completo análisis de las relaciones entre el capital comercial y el sector manufacturero tanto en Nueva España como en otras partes del mundo hispanoamericano colonial.

²¹ FLORESCANO y GIL SANCHEZ (1976): 558-565. SALVUCCI (1987): 59-68

²² Tan sólo hemos podido encontrar dos escrituras de compañía en las que se pormenorizaron este tipo de convenio. Una de ellas fue la que firmaron en 1769 Manuel de Escoto, miembro del consulado, y José Bautista de Cos, vecino de México. En ella Escoto se comprometió a habilitar 18 telares con 1100 pesos. Tal cantidad, según se afirmaba, no era considerada como un límite infranqueable. De la misma manera, se estableció que los efectos que se elaborarían serían los que Escoto señalara, quien, una vez terminados, se encargaría de comercializar. De los beneficios obtenidos, al almacenero le corresponderían las dos terceras partes. La otra fue formalizada por José Francisco Rey Bermúdez, comerciante de México, y Antonio Terán Rodríguez, maestro del arte pasamanero de la ciudad. El primero aportó 1.000 pesos para la compra de seda, ojuelas de oro y plata (no se descartaba la aportación de nuevas cantidades de dinero), mientras Terán pondría su trabajo y telares además de responsabilizarse de la administración del establecimiento, lo que podría incluir nuevas compras de materia prima. Acordaron también la apertura de una caja en la ciudad para la venta de los efectos producidos. Por último, hay que puntualizar que la habilitación de materias primas a los obreros no tenía por qué seguir una continuidad en el tiempo y, por tanto, requerir de un acuerdo especial. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2298; fecha: 11/3/69; fol: 198. Not: Pablo Jiménez de Ribadeneyra; Not: 329; Vol: 2285; fecha: 18/3/78; fol: 16. Not: Juan Manuel Pozo; N.º de Not: 522; Vol: 3484; fecha: 14/11/85; fol: 162

básicamente, y, sobre todo, las formas en que lo hacían, a través de los vínculos establecidos con los alcaldes mayores, lo que les proporcionaba una posición más que privilegiada, en algunos casos casi monopólica, respecto a la comercialización de las mencionadas materias primas⁴¹. En otros, se fundamentaba en su condición de propietarios de haciendas dedicadas a la cría de ganado y, sobre todo, en la capacidad de negociación que demostraban, ya que pocos eran los ganaderos que podían distribuir su producción, la lana, por adelantado. Para todos ellos las expectativas de rentabilizar este tipo de operaciones incluía además las ventajas asociadas a la utilización de unas formas de distribución de las manufacturas que sus productores les entregaban que, como veremos en el próximo capítulo, eran muy similares a las que acabamos de exponer en relación a la obtención de los insumos ofrecidos a los centros manufactureros.

Eran notables, pues, los beneficios que podían obtener los grandes comerciantes de la capital de este tipo de acuerdos. Ya nos hemos referido a que en principio los propietarios de los establecimientos productivos recurrían a los integrantes del sector mercantil mexicano para tratar de superar los problemas asociados a la falta de liquidez de sus negocios. Pero, además, estos vínculos asociativos entrañaban mayores expectativas si cabe para los centros de producción localizados fuera de México⁴², pues, en este caso, tales contactos no sólo proporcionaban la posibilidad de comercializar su producción en otros mercados más o menos alejados de su lugar de asentamiento, sino también porque sus socios capitalinos, al actuar al mismo tiempo como sus apoderados en el principal centro

⁴¹ En el capítulo IV se incluye un análisis pormenorizado al respecto.

⁴² Son menos numerosos los contactos que hemos podido constatar entre los comerciantes mexicanos y propietarios de establecimientos productivos localizados fuera de la capital que los que establecen con vecinos de México. Ver, por ejemplo, Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2383; fecha: 19/6/75; fol: 286

administrativo del virreinato, estaban en condiciones de aportar información acerca de la evolución de la política económica dictada por las autoridades, e incluso podían propiciarle la firma de convenios puntuales con la administración, los mismos que conseguían los comerciantes que, como veremos a continuación, se decidían por invertir en la compra de algún obraje, aprovechándose de las relaciones que mantenían con los funcionarios reales o bien de su propia incorporación a las milicias urbanas⁴³.

Ahora bien, la financiación de la producción no parece que fuera una estrategia únicamente desarrollada por los más poderosos *almaceneros* de la ciudad⁴⁴. Como ya vimos al referirnos a los sectores agrario y minero, lo más importante para quienes no formaban parte de dicha minoría y encontraron la oportunidad de actuar fuera del ámbito mercantil era tener la capacidad para negociar con alguna de las grandes casas comerciales mexicanas, en algunos casos aprovechando la existencia de lazos de parentesco o de paisanaje con sus administradores, pues de ellas no sólo podían conseguir el capital o las mercancías que se les solicitaba, sino también la posibilidad de utilizar los entramados de relaciones sobre las que se basaba su operatividad fuera de la ciudad para distribuir la producción del establecimiento en cuestión. En cualquier caso, tal fórmula de intermediación era ya lo suficientemente interesante como para que el contacto con los pequeños comerciantes que lo proporcionaban fuera buscado con cierta regularidad por los integrantes del sector manufacturero, por lo que, en definitiva, la introducción de capital propio no era una condición

⁴³ José Pérez Cano, miembro del consulado de México, propietario de una hacienda con obraje, negoció sucesivamente la confección de los uniformes utilizados por las tropas establecidas en el presidio de Nuestra Señora del Carmen (Mérida) y los del regimiento de dragones de Puebla. SALVUCCI (1987): 68

⁴⁴ Ver, por ejemplo Kot: Juan Manuel Pozo; N^o de Not: 522; Vol: 3484; fecha: 14/11/85; fol: 162

esencial en estos negocios⁴³. Incluso, en algunas ocasiones, esta última cuestión fue resuelta sin recurrir a los grandes *mayoristas* de la ciudad por medio de la asociación entre varios comerciantes de la misma capacidad económica⁴⁴.

En algunos casos, como ya hemos señalado, los comerciantes se decidieron a invertir parte de su capital en la compra de un obraje responsabilizándose directamente de su administración. En las escrituras en las que hemos encontrado la información que confirma tal aspecto no se incluye ninguna referencia acerca del monto de las inversiones realizadas en la adquisición de este tipo de centros de producción⁴⁵. El único caso contabilizado es el que nos proporciona Salvucci acerca del que Pedro Vertiz abastecía con las lanas que se producían en la hacienda que el mismo poseía en la jurisdicción de Durango. El propio Salvucci incluye en su trabajo un balance del mencionado establecimiento por el cual sabemos que su valor se situaba en 1804 por encima de los ciento setenta mil pesos. Cantidad, sin duda, muy elevada, aunque no podemos saber, pues no tenemos los datos precisos para ello, lo que esto suponía sobre el capital que

⁴³ Matías Hernández Barroso, comerciante de la capital, estableció compañía con Juan Bautista Escapa, del que solo se señala que era "residente" en la ciudad, "en la negociación de pintar lienzo, lanas y todo género que lo permita". Hernández tan solo se comprometió a poner como capital inicial, único caudal al que se refieren las cláusulas del contrato, 100 pesos. Not: Ignacio José González; Not: 288; Vol: 1786; fecha: 7/6/84; fol: 15

⁴⁴ Por ejemplo, Francisco Javier de Arzilon, vecino y comerciante de México, y Melchor José de Leguerica, quien declaraba ser residente en dicha ciudad, establecieron una compañía para "la granjería de un obraje y oficina de tejer paños y balletas" localizado en México. Arzilon, según las escrituras, pondrá el dinero para conseguir el traspaso del obraje que él mismo administrará. El segundo de los dos socios, a punto de pasar a Tierra Adentro, aprovechará el viaje para comprar la lana que se necesitara. A los costes derivados de su adquisición solo se añadirán los gastos de los fletes y la alcabala, cargándose todo ello al obraje. Not: Antonio de Adán; Not: 27; Vol: 288; fecha: 23/5/67; fol: 47-48

⁴⁵ Por ejemplo, J. González Calderón poseía un obraje para la elaboración de textiles de lana en Tacuba, pero no sabemos en cuánto estaba valorado. De la misma manera, tenemos noticias, a través de una escritura por la que cedía los derechos de explotación a J.F. Arechavala por tres meses, los mismos que invertirá en un viaje a Europa, que Bernardo Roceres tenía una fábrica de "estampar indianillas" en México, pero también desconocemos en este caso su valor. Not: D.J. de León; N.º de Not: 358; Vol: 2388; fecha: 38/12/88; fol: 446. Not: Antonio de Adán; Not: 27; Vol: 286; fecha: 38/6/84; fol: 145-146

entonces tenía el mencionado comerciante⁴⁸.

En definitiva, parece incuestionable el hecho de que los comerciantes mexicanos invertían parte del capital acumulado en el desarrollo de sus actividades en el ámbito mercantil en otros sectores de la economía del virreinato. Tales comportamientos, como ya hemos visto, no fueron exclusivos de quienes eran propietarios de los principales establecimientos de la ciudad, aunque, eso sí, fueron éstos los que con mayor frecuencia se involucraron en negocios en el ámbito agrario, minero o manufacturero y muy probablemente quienes mayor volumen de capital invertieron. En conjunto, unos y otros optaron con mayor regularidad por la adquisición de bienes inmuebles en México o bien por convertirse en propietarios de tierras más o menos extensas localizadas en las proximidades del mercado capitalino, al que, en definitiva, pretendían dirigir su producción. Su atractivo fue mucho mayor que el que tenía convertirse en minero o responsabilizarse de la administración de un establecimiento manufacturero. Esto no quiere decir, sin embargo, que no encontraran otros medios para introducirse en estos ámbitos, entre los que destacó la financiación de la producción.

En lo que hace a las razones que movieron a los integrantes del comercio de la ciudad a invertir en otros sectores de la economía virreinal, no parece que haya que buscarlas de manera exclusiva en la coyuntura vivida en las últimas décadas del siglo. Tampoco parece que fuera una alternativa que diferenciara a los comerciantes mexicanos de los que operaban establecidos en otros puntos de Nueva España. Existen evidencias a partir de las cuales parece cuestionable afirmar que entre los más poderosos la compra de tierras fuera una respuesta diseñada para hacer frente a la nueva situación surgida tras la *liberalización del comercio*

⁴⁸ SALVUCCI (1987): 82

atlántico o, en otras palabras, a la supuesta pérdida de los privilegios de los que habían disfrutado en la distribución en el interior del virreinato de las mercancías importadas de Europa. De hecho, ya señalamos que tal comportamiento había sido frecuente entre los grandes comerciantes de la ciudad casi desde dos siglos antes, pero también entre los de otras ciudades novohispanas en un momento en el que se les presentaba la posibilidad de competir con los de la capital en condiciones muy propicias, las mejores en las que jamás se hubieran podido encontrar. Por si esto fuera poco, las fechas en las que se datan la compra de algunas de estas propiedades con mucha frecuencia son anteriores a las que vieron la introducción de los cambios a los que nos venimos refiriendo.

Por último, creemos que la situación surgida como consecuencia de la implantación de la nueva legislación probablemente no llegó a ser tan dramática, al menos a corto plazo, como para esperar una respuesta tan inmediata y drástica por parte de los más afectados. Como veremos con más detenimiento en el próximo capítulo, hay que señalar que si hasta entonces la intervención en los mercados del interior novohispano en las condiciones privilegiadas a las que nos venimos refiriendo se basó en las estrategias para poder acaparar de manera exclusiva las mercancías importadas a su llegada al virreinato, no se puede olvidar que la viabilidad de tal iniciativa también tenía mucho que ver con las formas empleadas en su distribución. Por eso creemos que si bien es indiscutible que a partir del decidido giro dado por las autoridades los almaceneros de la capital ya no disfrutaron de las mismas facilidades para adquirir las mercaderías que se demandaban, lo que no lo parece tanto es que perdieran con la misma rapidez el papel de abastecedores de todas las plazas en las que las habían estado comercializando tradicionalmente, sobre todo si no olvidamos que las transacciones en ellas realizadas no tenían ni mucho menos el mismo grado

de impersonalidad que tienen en nuestros días.

En parecidos términos se puede plantear la intervención de los comerciantes en el sector minero durante las últimas décadas del siglo. De la información que hemos podido encontrar, como ya vimos, se desprende que durante el mencionado período no parece que se hiciera frecuente la explotación directa de yacimientos para poder sortear así las limitaciones que los gobernantes impusieron en las relaciones crediticias tradicionales entre mineros y comerciantes. De hecho, hemos podido constatar la regularidad con la que se reproducían tales vínculos y la canalización de éstos, en otros casos, mediante el establecimiento de negocios mercantiles en los principales centros mineros.

En general, pues, se puede afirmar que los comerciantes mexicanos, independientemente del volumen de capital con el que negociaran, a través de las inversiones que realizaban en otros sectores de la economía del virreinato, lo que incluía, como hemos visto, su intervención en otros espacios de la geografía novohispana, no sólo podían incrementar su caudal mediante la obtención de utilidades, sino que además podían reducir los riesgos asociados a la negociación mercantil, ya que mediante el desarrollo de dicha estrategia estaban en condiciones de minimizar los efectos de las crisis que sacudían periódicamente la economía novohispana sobre sus propios negocios, pues normalmente su intensidad solía variar tanto local como sectorialmente.

Pero, además, hay que relacionar su iniciativa tanto en el sector minero como en el mercado inmobiliario con otras carencias apreciables en la economía del virreinato y, sobre todo, en su organización financiera. De hecho, entre las pocas formas de poder superar la escasez de circulante hay que contar el contacto directo con la producción de plata o la posesión de bienes inmuebles, cuya hipoteca, como ya hemos venido señalando, pudo

llegar a ser clave para acceder al mercado crediticio.

Sin embargo, es posible que ésta no fuera la única razón por la que los integrantes del sector mercantil mexicano se decidieran a inmovilizar parte del capital acumulado en sus operaciones comerciales en la compra de propiedades inmobiliarias. No podemos pasar por alto que en un período en el que todavía se acusaban los efectos de la notable expansión demográfica que se había producido a lo largo de la centuria y, sobre todo, de los intensos movimientos migratorios dirigidos hacia la capital que había generado, la rentabilidad del arrendamiento de viviendas podía haber alcanzado, al igual que el atractivo de la inversión en la compra de casas, niveles apreciables.

Pero, además, los conceptos que hemos venido manejando al analizar la intervención de los comerciantes mexicanos en otros sectores de la economía novohispana, es decir, seguridad y sobre todo rentabilidad, adquieren otras dimensiones al plantearlos en relación a la configuración vertical con la que los más poderosos dotaron a sus negocios. Ya vimos como algunos en el desarrollo de sus estrategias económicas trataron de articular sus esfuerzos en el ámbito de la producción y la comercialización, adquiriendo, por ejemplo, haciendas dedicadas al cultivo de cereal y establecimientos en la ciudad donde se distribuía su producción. En otros, combinando la cría de ganado con la elaboración de textiles y su distribución. Todo ello, por último, podía completarse, sobre todo en el caso del mercado mexicano, con la incorporación a las instituciones municipales o, al menos, con la capacidad para poder influir sobre las decisiones que a ésta le correspondía tomar en lo que hace al abastecimiento de la ciudad de los bienes que el propio comerciante pretendía introducir en ella. En definitiva, la construcción de estos complejos económicos parecía ir encaminada a consolidar una situación de privilegio en el ámbito económico

correspondiente, ya fuera reduciendo los costes asociados a la adquisición de los insumos necesarios a la producción, incluido el capital, o los que se derivaban de su comercialización.

Por último, si nos preguntamos por las repercusiones que sobre los distintos sectores de la economía del virreinato pudo tener la iniciativa del comercio mexicano, la respuesta necesariamente ha de tener en cuenta los objetivos que, como acabamos de señalar, sus integrantes asociaban a ello. Por ejemplo, si la inversión en la adquisición de tierras estuvo motivada con cierta frecuencia por la necesidad de circulante que tenían las casas mercantiles o si fue considerado en otras ocasiones como un medio de incrementar el prestigio en el medio social en el que se desarrollaban sus vidas o incluso como una forma de asegurar algunos de los bienes acumulados para el disfrute de sus herederos, es evidente que el interés por aumentar su productividad no debía ser prioritario. Quienes, por el contrario, concedían una mayor importancia a la comercialización de su producción disponían de otros mecanismos que les permitían conquistar posiciones de privilegio en los mercados que condicionaban decisivamente cualquier esfuerzo por dotarlas de un cierto grado de competitividad mediante la introducción de innovaciones en los sistemas de producción. Por último, para un tercer grupo de propietarios que demostraban los mismos intereses de estos últimos, pero que no disfrutaban de la misma situación privilegiada que ellos, el problema residía en su falta de capacidad económica para poder afrontar mejoras que les permitieran ser más competitivos. Su dependencia de los anteriores y de la escasa dinámica del mercado crediticio eran límites infranqueables en su intento.

CAPITULO IV

LA INICIATIVA DE LOS COMERCIANTES MEXICANOS EN LOS MERCADOS NOVOHISPANOS A FINALES DEL SIGLO XVIII

Como ya hemos comentado con anterioridad, la historiografía ha venido insistiendo en que una de las alternativas elegidas por los comerciantes mexicanos en la búsqueda por conseguir utilidades a su capital, al menos hasta la implantación de las reformas borbónicas, fue la distribución de bienes a otros mercados novohispanos. La información contenida en la documentación que hemos consultado, a la que ya nos hemos referido, confirma el desarrollo de tales actividades.

Ahora bien, los vínculos que de esa manera establecieron no se canalizaban de la misma manera en todas los casos. De hecho, como comprobaremos a continuación, de las fórmulas elegidas podía depender la estabilidad de los contactos, el volumen del negocio o los riesgos asociados a tales operaciones. De la misma manera, no se puede afirmar que en todas las ocasiones la iniciativa partiera de quienes comerciaban asentados en la capital del virreinato. A lo largo del presente capítulo abordaremos el análisis de las formas, la geografía, los protagonistas y el

volumen de los intercambios comerciales que impulsaron los integrantes del sector mercantil mexicano y las consecuencias que de ello se derivaron sobre la economía novohispana de finales del siglo XVIII.

a) El comercio con otros mercados del virreinato a través del establecimiento de compañías.

Una de las fórmulas de organización por las que con mayor frecuencia se decidieron los integrantes del sector mercantil mexicano para canalizar la distribución de mercaderías a otras plazas del virreinato fue el establecimiento de compañías¹. No es extraño que así fuera, pues este tipo de convenio concedía un notable grado de seguridad, tanto más necesaria cuanto mayores eran las distancias que separaban a los socios, al hacerse público en las escrituras de fundación el compromiso de las partes de cumplir los principios que pormenorizados en las mismas regularían su dinámica². Indudablemente la necesidad de protocolizar estos acuerdos se

¹ Sospechamos que no siempre se acudió a los notarios mexicanos para protocolizar este tipo de acuerdo. Incluso en algunas ocasiones tan sólo debió quedar regulado a través de documentos estrictamente particulares. No obstante, a partir del análisis de los contenidos de las escrituras que hemos encontrado, como vamos a poder comprobar a continuación, se puede realizar un primer acercamiento a las actividades comerciales que impulsaron los miembros del sector mercantil mexicano fuera de la capital. El cuadro IV.1 se ha elaborado a partir de la información incluida en la documentación de naturaleza notarial (escrituras de compañía, poderes, obligaciones de pago o testamentos) que hemos conseguido localizar. En él se incluye la identificación del comerciante de México, el caudal que éstos aportaron o la localidad en la que se acordó establecer el negocio.

² No parece, sin embargo, que la protocolización de este tipo de acuerdos facilitara una reducción del tiempo de duración del proceso o una resolución siempre positiva si se acudía a la justicia. De hecho, en alguna de las escrituras que hemos encontrado se incluye el valor en dinero en efectivo de la penalización que se impondrá al socio que incumpliera alguna de las cláusulas establecidas en el contrato. Ver, por ejemplo, Not: J. Martínez y Zulueta; Not: 424; Vol: ; fecha: 12/5/91; fol: 59

hacía más acuciante para el comerciante de la capital, pues la mayoría de las veces eran ellos quienes aportaban todo o la mayor parte del capital, mientras que sus socios, con frecuencia un comerciante o vecino de fuera de México, tan sólo se encargaban de administrarlos, ocupándose personalmente de la marcha de las operaciones, contribuyendo, por tanto, únicamente con su *trabajo personal*³.

Tal decisión, es decir, la cesión al socio de la responsabilidad de administrar el negocio, aparte de quedar respaldada jurídicamente por la protocolización del acuerdo, como acabamos de ver, respondía también a las circunstancias en las que se desenvolvían los comerciantes mexicanos, pues si tales convenios tenían como fin el desarrollo de actividades mercantiles fuera de la capital del virreinato, es evidente que, teniendo presente el personalismo que caracterizaba la dinámica de las casas de comercio en México, la gestión de sus propios establecimientos en la ciudad les reclamaba su asistencia de manera constante y les impedía hacer lo propio con cualquier otro que se localizara fuera de ella.

Una forma elegida con cierta frecuencia por los integrantes del sector mercantil mexicano para minimizar los riesgos aparejados a un negocio como el que venimos describiendo fue la elección como socio de un pariente o paisano, ya que el grado de confianza derivado de este tipo de relación era muy elevado. Estos últimos podían ser o recién llegados que estaban destinados a heredar la casa comercial que en aquellos momentos administraba su benefactor o emigrantes que sencillamente buscaban una

³ Teniendo presente tales características, las compañías en las que se comprometieron los comerciantes mexicanos se pueden considerar herederas de la "comenda", un tipo de sociedad de origen medieval que en el mundo mercantil español se ha tomado como modelo asociativo en numerosas ocasiones. Como veremos a continuación, la administración del negocio era compartida por los dos socios únicamente cuando el comerciante mexicano no era propietario de un establecimiento en la capital. En este caso también este último solía desplazarse hasta la plaza donde se decidía situar el establecimiento comercial. Ver, por ejemplo, Not: J. M. Davila; Not: 212; Vol: 1488; fecha: 5/12/93; fol: 59

fórmula de integración y progreso en el ámbito mercantil del virreinato. En estas circunstancias, el objetivo de tal iniciativa obviamente era promocionar su carrera procurándoles no sólo la necesaria experiencia, sino también la posibilidad de acumular capital fuera del competitivo mercado mexicano en donde las oportunidades para ellos eran menores. En definitiva, a las motivaciones antes apuntadas podríamos añadir que al actuar de esta manera los comerciantes de la capital procuraban superar también las incertidumbres asociadas de manera más genérica con lo que el futuro depararía a sus familiares y paisanos hacia los que, por los vínculos que les unían, se sentían especialmente obligados. Pero, además, como en estos casos no debió ser infrecuente la plena y definitiva integración de estos últimos al lugar al que habían sido destinados, es muy probable que tras su independencia o, en otras palabras, después de la disolución de la compañía, los vínculos establecidos pervivieran, ahora definidos a través de la dependencia existente entre el mercader de provincias que para el abastecimiento de su tienda necesitaba acudir al mayorista mexicano, lo que, evidentemente, aseguraba y prolongaba la intervención de estos últimos en dichos mercados en condiciones muy ventajosas⁴.

Sin embargo, por lo que hemos podido comprobar, en la mayor parte de las ocasiones los comerciantes de la capital se asociaban con individuos

⁴ Hemos podido comprobar la frecuencia con la que t íos y sobrinos llegaban a este tipo de acuerdo. Dos ejemplos de ello son las compañías que formaron, por una parte, José Melchor de Ibarrola y su sobrino Pascual de Olabarrieta e Ibarrola, comerciante de Pañcuaro y, por otra, Tomás de Urizar y su sobrino José de Urizar y Landayda, comerciante de Temascaltepec. Este tipo de asociación también se dio entre padres e hijos. Ya nos hemos referido anteriormente a José David, importante almacenero de México que intentó asegurar la prosperidad de tres de sus siete hijos y la de uno de sus sobrinos, que se había incorporado a su hogar procedente de España, introduciéndolos en el mundo del comercio. A este último le ayudó a establecerse en Manila, en donde muy probablemente, además de poseer su propio negocio, debió ejercer como apoderado de la casa comercial de su t ío. Con tres de sus hijos formó otras tantas sociedades en las que introdujo la mayor parte del capital inicial. Not. D. J. de León; Not: 358, vol.- 2385; fecha: 16/3/77 fol: 92. Not: D.J. de León; Not: 358; Vol: 2381; fecha: 24/7/73; fol: 391. Not: D.J. de León; Not: 358; Vol: 2381; fecha: 2/12/73; fol: 724. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2384; fecha: 24/2/76; fol: 107. Not: Felipe Franciso Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3452; fecha: 5/3/82; fol: 95. Not: Felipe Franciso Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3455; fecha: 24/10/85; fol: 278

con experiencia en el sector y conocedores de los mercados en los que se había decidido intervenir. No parece extraño si se tiene en cuenta que, como ya señalamos, la mayoría de las transacciones se realizaban *al fiado* y las dificultades que de ello se derivaban para la marcha del negocio podían ser muy notables, sobre todo cuando el establecimiento se ubicaba en lugares hacia los que iban para abastecerse comerciantes de localidades menores más o menos próximas, por lo que, evidentemente, la dispersión de los deudores podía llegar a ser mayor^o. En tales circunstancias, el arraigo en una comunidad y la convivencia y conocimiento de los vecinos de la misma debió ser considerado como un elemento muy favorable^o, mucho más cuanto más se acercara el asentamiento en cuestión a la funcionalidad que

^o En este sentido son esclarecedores los contenidos de la escritura de disolución de compañía firmada por Miguel Francisco Sánchez Hidalgo y Joaquín Antonio de Andueza, administrador del negocio que el primero tenía en Zacatecas, o los del acuerdo al que llegaron Ventura Rubio Escudero, capitán de milicias de la ciudad de Guadalajara, y Sebastián de Quevedo, vecino y comerciante de México, sobre la explotación en compañía de una tienda en Guadalajara, pues en ambos casos se incluye la localización geográfica de los clientes que adeudaban alguna cantidad a los establecimientos. Entre los que aparecen en la primera de ellas, no sólo había vecinos de Zacatecas, sino también de Ojocaliente, Jerez, Carrizalillo, Tlatenango e incluso de San Miguel el Grande y Querétaro. Del pago de más del 59% de los 2.854 pesos en los que se cifraban tales deudas se habían responsabilizado individuos de fuera de Zacatecas. BAKWELL (1976) también se refiere a ello en relación a la organización del sector mercantil en Zacatecas hacia finales del XVII. Not: Francisco Javier Benítez; Not: 83; Vol: 527; fecha: 9/18/86. Not: Felipe Franciso Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3459; fecha: 18/11/98; fol: 513

^o Como ya dijimos, es muy frecuente encontrar en las escrituras de formación de compañía una cláusula en la que se especificaba el valor al que podían llegar las ventas realizadas *al fiado*. Sin embargo, en algunos casos, no se introducía ningún límite, haciéndose hincapié en la necesidad de asegurar el cobro de cualquier deuda. Por ejemplo, en la escritura de formación de compañía que firmaron Miguel Ruiz de Allende, minero y vecino en el real de Cuautla, y Miguel Vicente de Tarbe y Vidaurreta, vecino y comerciante de México, en la que se establecía que el primero pasaría a poner y administrar una tienda en el citado real, se estipulaba que Ruiz podría fiar siempre que los individuos a los que lo hiciera ofrecieran garantías. Pero, en general, sólo cuando entre los socios existía un notable grado de confianza, la necesidad de introducirla se hacía menor. Esto solía ocurrir si a ambos les unían vínculos familiares, pero también cuando el socio mexicano tenía conocimiento de la aptitud y la honestidad de quien sería el administrador del establecimiento. Es por eso lógico que aparezca con menor frecuencia en los documentos en los que se acordaba la prolongación de una sociedad. Desde tal perspectiva parece normal que cuando este tipo de convenios se realizaban con mercaderes viandantes se prohibiera explícitamente las transacciones *al fiado*. Ver por ejemplo Not: J. Delgado Camargo; Not: 213; Vol: 411; fecha: 2/11/97; fol: 18. Not: Juan Manuel Pozo; N.º de Not: 522; Vol: 3489; fecha: 17/7/98; fol: 195. Not: Felipe Franciso Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3455; fecha: 24/18/85; fol: 278. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2386; fecha: 30/6/78; fol: 226.

acabamos de señalar?

Incluso así, en la mayor parte de los contratos a los que nos estamos refiriendo el comerciante mexicano, con el objetivo de reducir al mínimo los riesgos, solía establecer un límite máximo que no podía sobrepasar el valor de las ventas realizadas *por adelantado*. Este solía situarse entre mil y cuatro mil pesos, lo que normalmente no suponía más del veinticinco por ciento del capital inicial de la compañía. En otros casos, se especificaba que las ventas al fiado se acordarían de común acuerdo e incluso en otros se estipulaba la prohibición de realizar este tipo de transacciones, lo que, por lo que acabamos de señalar, hay que entender como una cláusula por la que el administrador se hacía enteramente responsable de las operaciones realizadas de esta forma.

Pero, además, en relación directa con el protagonismo que México tenía en el sistema económico novohispano, las oportunidades de comerciar con otras plazas del virreinato se les presentaba con frecuencia a sus comerciantes con la llegada a la capital de mercaderes procedentes de otros asentamientos en busca de contactos que les propiciaran el acceso a fuentes de financiación o de los vínculos que les facilitaran el abastecimiento de mercaderías para de esa manera consolidar la viabilidad del negocio establecido en su lugar de procedencia.

En este caso los conocimientos que lógicamente poseían sobre la plaza en cuestión y la experiencia que tenían en el mundo del comercio, a lo que

⁷ Las implicaciones que para la marcha de la compañía podían tener en estos casos la experiencia acumulada por los socios de los comerciantes mexicanos como consecuencia de las actividades desarrolladas en los mercados en donde se operaban, no se reducen a la seguridad que, como acabamos de exponer, concedía a la negociación. De hecho, en estas circunstancias no se puede pasar por alto, por ejemplo, el conocimiento que tenían acerca de los gustos de la población asentada en las plazas en cuestión o sobre su dinámica económica en general. Teniendo presente lo que acabamos de señalar, no parece extraño que en la escritura de compañía firmada por Andrés Gutierrez de Gandarilla, vecino y del comercio de México, y Fernando de la Torre, comerciante en el real de Chihuahua, se definiera el tiempo de duración del contrato entre uno y tres años "según estare don Fernando que tiene conocimiento de la tierra". Not: D. J. de Leon; Not: 358; Vol: 2299; fecha: 5/4/78; fol: 284

ya nos hemos referido, junto a las *recomendaciones* firmadas por alguno de los comerciantes que, asentados en la misma región, gozaban de vínculos estables con la comunidad mercantil mexicana que algunos llevaban consigo, avalaban sus requerimientos y la decisión que en definitiva acabarían por tomar sus socios capitalinos⁶. Desde la perspectiva del mercader de provincias, este tipo de acuerdo en algunos casos además de satisfacer las necesidades que les impulsaban a viajar hasta la capital, podía ayudarles a encontrar una oportunidad que podía ser aprovechada para abrir una tienda mediante el establecimiento de una compañía con algún miembro del sector comercial de la capital⁷.

Por último y con menor frecuencia que en los dos casos anteriores, hemos encontrado algunas escrituras en las que los comerciantes de la capital se comprometieron a comerciar en sociedad con los denominados *mercaderes viandantes*. Evidentemente, en este tipo de acuerdo la movilidad que caracterizaba la actividad de sus socios determinaba una mayor amplitud

⁶ En algunas ocasiones la figura del "corredor de comercio" asentado en la capital era esencial, pues era quien ponía en contacto a las partes. Esto puede apreciarse perfectamente en Not: J.A. Troncoso; Not: 678; Vol: 4541; fecha: 30/10/90; fol: 125. Más adelante nos referiremos con más detenimiento a las redes que crearon a través de este tipo de relaciones los comerciantes mexicanos.

⁷ Sabemos que Pedro Ordoñez, vecino del real de San Antonio Tangangueto, llegó a un acuerdo en 1766 con Francisco Javier de la Hoyuela, comerciante mexicano, para comerciar en compañía en el mencionado real. La sociedad duró dos años, pero indudablemente Ordoñez no sólo consiguió la experiencia necesaria en este ámbito de los negocios o la posibilidad de tener su propio establecimiento una vez dieron por finalizada la compañía, sino que además encontró la oportunidad para establecer relaciones con el sector mercantil de la ciudad que se prolongarían en el tiempo, para lo que, sin duda, se valió de los vínculos que su socio tenía en el interior del mismo. Por ejemplo, un año después de haber finalizado el contrato con Hoyuela, en 1769, firmó una escritura de obligación de pago a favor de Fernando González Collantes por 2.788 pesos que le había costado una memoria de géneros que compró para abastecer la tienda que había acordado abrir según la escritura a la que nos hemos referido. Los contactos que con este fin mantenía perduraron con éste y otros alaceneros de la ciudad hasta al menos 1784, siendo que ya en 1777 aparece como fiador de otros comerciantes de la región en la que desarrollaba sus actividades y en 1786, Severino de Arechavala, uno de los más importantes comerciantes de la ciudad, le designó su apoderado. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2296; fecha: 11/2/66; fol: 65. Not: D.J. de León; N.º de Not: 358; Vol: 2298; fecha: 31/3/69; fol: 234. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2301; fecha: 18/3/73; fol: 128. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2325; fecha: 6/11/77; fol: 446. Not: D.J. de León; N.º de Not: 358; Vol: 2387; fecha: 14/5/79; fol: 165. Not: F. Francisco Dion Passalle; Not: 519; Vol: 3454; fecha: 9/9/84; fol: 270. Not: F. Francisco Dion Passalle; Not: 519; Vol: 3456; fecha: 32/12/86; fol: 319.

del espacio geográfico en el que se enmarcaba la operación. De hecho, en la mayoría de los contratos el término *camino de Tierra Adentro* solía ser utilizado para delimitar el marco territorial en el que se desarrollarían los negocios de la compañía¹⁰.

CUADRO IV.1
COMPAÑIAS MERCANTILES ESTABLECIDAS POR EL SECTOR MERCANTIL MEXICANO FUERA DE LA CAPITAL.

COMERCIANTE	LUGAR	CAPITAL INICIAL (pesos)	DURACION (años)	FECHA
Manuel de la Cornela	Real y Minas de Guanajuato	25.000	--	1765
Francisco Javier Llano y Urresti	Toluca	1.500	a	1765
Josefa Rosales, viuda de Juan de Miranda y de Francisco Eciija	Valladolid	1.510	--	1766
Matías de Montilla	Pascuero	3.000	6	1766
Francisco Javier de la Hoyuela	Real de San Antonio de Taguagueto	9.027	2	1766
Lázaro de Toledo	Irapuátán	3.977	3	1767
Francisco Pérez de Aquilar	Santa Fe, Real y Minas de Guanajuato	16.000	3	1767
José María de Rivasacho y Alcalde/Cosme Damian de Villamayor	Real y Minas de Temascaltepec	6.185	a	1767
José González Calderón	Celaya	9.400	a	1767

¹⁰ En la escritura de compañía que firmaron Juan Lazaro de Unanue y Manuel García Herreros (ver cuadro IV.1) se especificaba que Herreros se encargaría de "hacer el giro de viandante haciendo dos salidas para Tierra Adentro con los géneros que previamente se habrán adquirido en Veracruz, Puebla y México por Lázaro", acordando que su derrotero será "en la primera salida, que se habrá de verificar para abril de cada año, de esta capital para Querétaro, de allí a San Miguel el Grande, Guanajuato, San Luis Potosí, Sierra de Pinos, Aguascalientes, Nuestra Señora de San Juan, Lagos, León y Celaya, dejando en la administración de Querétaro la existencia que haya sobranste; y en la segunda salida, que ha de ser en el mes de octubre, se dirigirá primero a Querétaro y, tomando el camino opuesto al primer viaje, se encaminará a Celaya, León, Lagos, Nuestra Señora de San Juan, Aguascalientes, Sierra de Pinos, San Luis Potosí, Guanajuato, San Miguel y Querétaro, siguiendo siempre este mismo camino para lograr de este modo las amistades y conocimientos necesarios para el mejor éxito de la negociación". Not: J. M. Davila; Not: 212; Vol: 1400; fecha: 5/12/93; fol: 59.

Ana María de Guraya, viuda de don Nicolás Miguel de Garro y Guridi	Real y Minas de Nuestra Señora del Rosario (Sonora)	16.000	2	1768
Francisco Antonio de Rábago	Fresnillo	-----	4	1768
Joseph Bernardo de Aspiroz	Real y Minas de Nuestra Señora del Rosario (Sonora)	100.723	--	1770
Domingo Padura	Real y Minas de Sultepec	2.200	3	1770
Andrés Gutierrez de Sandarilla	San Felipe Real y Minas de Chihuahua	18.862	1-3	1770
Manuel de Arechavala	San Felipe Real y Minas de Chihuahua	61.698	3	1770
Joaquín de Colla	San Felipe Real y Minas de Chihuahua	-----	--	1771
María Gertrudis Ybarguen (viuda de Ramón Martínez y de Jacobo Duro).	San Felipe Real y Minas de Chihuahua	43.000	3	1772
Miguel Alonso de Hortigosa/Joaquín Martín Jasso	Real y Minas de San Ildefonso de la Sierrquilla (Sonora)	40.000	5	1773
José David	Sonora	33.000	5	1773
Francisco David	Sonora	4.943	3	1773
Manuel de la Plaza	Zapotlán	11.270	5	1773
José M. Chirinos/Domingo de Maderiaga/Manuel de Villegas	Real y Minas de Simacan	10.000	5	1774
Simón de los Villares	Real y Minas de Fresnillo	8.000	4	1775
José Antonio Pedroso	Calimaya (Tenango del Valle)	3.043	3	1775
Francisco David	Santiago de Querétaro	30.900	--	1776
Felipe de Olseta/Matías Luis de Castro	Real y Minas del Rosario (Sonora)	21.350	3	1777
Miguel Vicente de Tarbe y Vidaurreta	Real de Huautla (Cuautla de Amilpas)	4.135	2	1778
Antonio del Trago	Real y Minas de San José del Parral	76.674	5	1779
Ignacio de Ormaechea	Real de Vallesillo (Nuevo Reino de León)	-----	--	1779

Juan Loyz Bermúdez	Chalco	-----	--	1779
José Santos del Valle	Real y Minas de Sultepec	4.874	5	1780
Joseph M. Chirinos/Domingo de Madariaga/Manuel de Villegas	Real y Minas de Simapan	35.746	5	1780
Manuel Ramón de Goya	Santa Fe Real y Minas de Guanajuato	-----	--	1780
José González Calderón	Zacatecas	-----	--	1780
Ignacio de Ormaechea	Real de Alamos	14.000	3	1781
Esteban de Mata y Monteagudo	Nuestra Señora de Zacatecas	-----	--	1781
Manuel Ramón de Goya	Viandante	5.567	a	1781
Antonio Bassoco	Durango	-----	--	1781
José Melchor de Ibarrola	Pazcuaro	9.000	5	1782
Domingo Saveriego/José Antonio Solares	Real y Minas de Matehuala	9.317	4	1782
José Martínez Chaves	Hacienda nombrada La Purísima Concepción (Cuautla)	-----	2	1783
Juan de Sierra Uruñuela	Real de Bolaños	154.054	6	1784
José Joaquín de Arizcorreta	Real del Rosario	20.500	4	1784
Pedro Ignacio de Aristegui	Dolores (San Miguel el Grande)	-----	---	1785
Miguel Francisco Sánchez Hidalgo	Nuestra Señora de Zacatecas	60.000	3	1785
Tomás de Urizar	Real y Minas de Temascaltepec	-----	a	1785
Francisco Arenzana y Rojas	Real del Catorce	3.731	4	1785
Francisco Villa y Torres	Real de Tlalpuhagua	-----	--	1785
Marcelino del Pozo	Santa Fe Real y Minas de Guanajuato	8.000	3	1786
Juan Cecho Herrera	Santiago de Chalco	-----	--	1786
Francisco Antonio de Zulueta	Guanajuato	-----	--	1786
José González	Viandante	-----	--	1787

José Luis de Fagoaga/Manuel Jiménez del Arenal	San Miguel de Horcasitas (Sonora)	-----	--	1787
Jerónimo Martínez de la Escalera	Real de Cosiguarache (Nueva Vizcaya)	13.861	5	1788
María Malla, viuda de José Adalid	Real del Chico (Pachuca)	4.784	5	1790
Ramón de Goicoechea	Real del Catorce	55.384	3	1790
Sebastián de Quevedo	Guadalupe	-----	4	1790
Manuel Sánchez Sevillano/Juan Miguel de Jáuregui	Real del Catorce	26.425	4	1791
Juana María de Urruticochea, viuda de Antonio Besunilla	Hacienda María Rosalía Tepatlan	2.000	--	1791
Joaquín de Colla	Viandante	11.300	--	1791
Pedro María	Calimaya	12.000		1791
Domingo de Castañiza	Texcoco	11.560	5	1792
Pedro Ruiz de Aquirre	Real y Minas de San José del Parral	58.464	5	1793
Ignacio María Sánchez Hidalgo	Nuestra Señora de Zacatecas	40.000	5	1793
Vicente de Valdez	Zamora	-----	--	1793
Juan José Elías	Sonora	-----	--	1793
Juan Felipe Morielos	Viandante	-----	--	1793
Juan Lazaro de Unanue/Manuel García Herreros	Tierra Adentro (viandante)	10.000	4	1793
Francisco Briseño	Viandante	500	7 meses	1797
Domingo de Rábago	Valle de Santiago	-----	--	1800

a: la voluntad de los otorgantes;

Fuentes: Not: B. Morante; Not: 419; Vol: 2795; fecha: 4/7/86; fol: 119. Not: E. Martínez de Viera; Not: 421; Vol: 2799; fecha: 17/2/90; fol: 14. Not: D.J. de León; Not: 350; Vol: 2301; fecha: 5/6/73; fol: 285. Not: D.J. de León; Not: 350; Vol: 2301; fecha: 24/7/73; fol: 391. Not: D.J. de León; Not: 350; Vol: 2301; fecha: 24/7/73; fol: 391. Not: D.J. de León; Not: 350; Vol: 2301; fecha: 2/12/73; fol: 724. Not: J. Martínez y Zulueta; Not: 424; Vol: : fecha: 12/5/91; fol: 59. Not: Diego Jacinto de León; Not: 350; Vol: 2302; fecha: 30/12/74; fol: 559. Not: Diego Jacinto de León; Not: 350; Vol: 2303; fecha: 3/3/75; fol: 119. Not: Fernando Pinzón; Not: 517; Vol: 3433; fecha: 29/3/66; fol: 6. Not: D. J. de León; Not: 350; Vol: 2305; fecha: 27/2/77; fol: 66. Not: D. J. de León; Not: 350; Vol: 2305; fecha: 29/3/77; fol: 101. Not: D. J. de León; Not: 350; Vol: 2306; fecha: 30/6/78; fol: 226. Not: D.J. de León; Not: 350; Vol: 2307; fecha: 23/10/79; fol: 379. Not: D. J. de

León; Not: 358; Vol: 2384; fecha: 24/2/76; fol: 187. Not: E. José Pavía; Not: 518; Vol: 3443; fecha: 14/8/67; fol: 111. Not: E. José Pavía; Not: 518; Vol: 3444; fecha: 19/2/78; fol: 22. Not: D.J. de León; N° de Not: 358; Vol: 2387; fecha: 9/8/79; fol: 259. Not: E. J. Pavía; Not: 518; Vol: 3445; fecha: 21/2/83; fol: 14. Not: Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3458; fecha: 2/11/88; fol: 365. Not: Juan Manuel Pozo; N° de Not: 522; Vol: 3489; fecha: 17/7/98; fol: 195. Not: Juan Manuel Pozo; N° de Not: 522; Vol: 3489; fecha: 13/9/98; fol: 253. Not: Juan Manuel Pozo; N° de Not: 522; Vol: 3498; fecha: 6/6/91; fol: 153. Not: J. M. Pozo; N° de Not: 522; Vol: 3491; fecha: 13/12/92; fol: 379. Not: J. M. Pozo; N° de Not: 522; Vol: 3492; fecha: 27/9/93; fol: 186. Not: Felipe Francico Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3452; fecha: 25/1/82; fol: 29. Not: Felipe Francico Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3452; fecha: 5/3/82; fol: 95. Not: Felipe Francico Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3453; fecha: 26/4/85; fol: 151. Not: Felipe Francico Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3455; fecha: 23/9/85; fol: 253. Not: Felipe Francico Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3455; fecha: 24/18/85; fol: 278. Not: J. Delgado Camargo; Not: 213; Vol: 411; fecha: 2/11/97; fol: 18. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2296; fecha: 11/2/66; fol: 65. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2315; fecha: 16/2/67; fol: 189. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2315; fecha: 5/6/67; fol: 361. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2315; fecha: 22/12/67; fol: 738. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2299; fecha: 7/2/78; fol: 68. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2299; fecha: 5/4/78; fol: 284. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2299; fecha: 28/4/78; fol: 219. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2388; fecha: 22/2/72; fol: 171. Not: A. Delgado Camargo; Not: 286; Vol: 1362; fecha: 4/1/65; fol: 5. Not: A. Delgado Camargo; Not: 286; Vol: 1362; fecha: 6/9/65; fol: 266. Not: A. Delgado Camargo; Not: 286; Vol: 1362; fecha: 13/12/66; fol: 247. Not: D. J. de León; N° de Not: 358; Vol: 2388; fecha: 2/3/88; fol: 75. Not: D. J. de León; N° de Not: 358; Vol: 2389; fecha: 9/2/81; fol: 186. Not: D. J. de León; N° de Not: 358; Vol: 2389; fecha: 25/5/81; fol: 388. Not: F. Fco. Oton Passalle; N° de Not: 519; Vol: 3447; fecha: 9/2/75; fol: 27. Not: J. M. Pozo; N° de Not: 522; Vol: 3488; fecha: 6/11/88; fol: 358. Not: D. J. de León; N° de Not: 358; Vol: 2318; fecha: 18/11/82; fol: 484. Not: F. Fco Oton Passalle; N° de Not: 519; Vol: 3449; fecha: 15/2/79; fol: 48. Not: F.F.Oton Passalle; N° de Not: 519; Vol: 3468; fecha: 11/1/99; fol: 27. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3466; fecha: 23/6/97; fol: 231. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3469; fecha: 21/8/1888; fol: 223. Not: J.A. Troncoso; Not: 678; Vol: 4536; fecha: 18/9/84; fol: 385. Not: Francisco Javier Benitez; Not: 83; Vol: 527; fecha: 21/10/85; fol: 98. Not: Antonio de Adan; Not: 27; Vol: 288; fecha: 26/11/98; fol: 186-98. Not: J. M. Pozo; N° de Not: 522; Vol: 3492; fecha: 28/2/93; fol: 38. Not: D.J. de León; N° de Not: 358; Vol: 2389; fecha: 29/8/81; fol: 388. Not: D.J. de León; N° de Not: 358; Vol: 2384; fecha: 18/3/76; fol: 151. Not: J. M. Pozo; N° de Not: 522; Vol: 3491; fecha: 5/9/92; fol: 239. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3456; fecha: 1/3/86; fol: 48. Not: J.M. Pozo; N° de Not: 522; Vol: 3486; fecha: 13/7/87; fol: 158. Not: D.J. de León; N° de Not: 358; Vol: 2388; fecha: 38/5/88; fol: 159. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3468; fecha: 26/5/91; fol: 223. Not: J. M. Pozo; N° de Not: 522; Vol: 3497; fecha: 1/3/99; fol: 52. Not: D. J. de León; N° de Not: 358; Vol: 2388; fecha: 4/3/72; fol: 194. Not: Antonio de Adan; Not: 27; Vol: 286; fecha: 6/10/88; fol: 199-288. Not: E. Jose Pavía; N° de Not: 518; Vol: 3445; fecha: 14/3/85; fol: 32. Not: F. Fco Oton Passalle; N° de Not: 528; Vol: 3467; fecha: 24/12/98; fol: 352. Not: J. M. Davila; Not: 212; Vol: 1488; fecha: 5/12/93; fol: 59. Not: D.J. de León; N° de Not: 358; Vol: 2388; fecha: 38/12/88; fol: 445

En el cuadro IV.1, elaborado a partir de los datos incluidos en las 78 escrituras de compañía que hemos podido encontrar, se incluyen el nombre del comerciante mexicano involucrado en el acuerdo, el lugar donde se

comerciarla, el capital inicial con el que se comenzaría a negociar, la fecha de constitución y el período de duración de la sociedad¹¹. Entre los integrantes del sector mercantil mexicano incluidos en la muestra, hemos encontrado tanto miembros del consulado como otros que no parece que destacaran, al menos en el momento del establecimiento del acuerdo, por el volumen de capital con el que operaban. Incluso estos últimos aparecen en mayor número que los primeros.

En los casos protagonizados por los *almaceneros* mexicanos, éstos eran los que aportaban la mayor parte del capital inicial¹². Para unos el establecimiento de este tipo de acuerdos determinaba la apertura de una tienda fuera de la ciudad¹³. Para otros, sin embargo, era la única forma de mantener la operatividad de una tienda de su propiedad¹⁴ que, situada

¹¹ Además de las referencias contenidas en las mencionadas escrituras, hemos podido saber, a través de la documentación generada por otras operaciones, la existencia de otras tiendas que, propiedad de comerciantes mexicanos, estaban localizadas en San Agustín de las Cuevas, Cuautitlán, Apan, Tacuba, Temascaltepec, Real de Alamos, Lagos y Tacubaya. Suponemos que para administrar la mayor parte de ellas sus propietarios se decidían también por establecer una compañía de comercio. Not: Tomas Antonio Paradela; N^o de Not: 528; Vol: 3477; fecha: 16/10/77; fol: 87. Not: J.A. Troncoso; Not: 678; Vol: 4542; fecha: 29/3/93; fol: 25. Not: J. M. Pozo; N^o de Not: 522; Vol: 3491; fecha: 15/2/92; fol: 34. Not: D.J. de Leon; N^o de Not: 358; Vol: 2388; fecha: 30/12/88; fol: 446. Not: B. Morante; Not: 419; Vol: 2795; fecha: 15/10/83; fol: 73. Not: E. Jose Pavia; N^o de Not: 518; Vol: 3445; fecha: 3/11/84; fol: 132. Not: D.J. de Leon; N^o de Not: 358; Vol: 2311; fecha: 9/2/84; fol: 58. Not: Francisco Javier Benítez; Not: 83, vol. 527.- fecha: 8/1/88.

¹² Los más importantes *almaceneros* incluidos en el cuadro IV.1 son: Antonio de Bassoco, José González Calderón, Miguel Alonso de Hortigosa, Domingo de Rabago, Juan de Sierra Uruñuela y Miguel Francisco Sánchez Hidalgo.

¹³ Muy pocos fueron los *almaceneros* que fueron capaces de mantener la operatividad de varios establecimientos en una misma plaza. Uno de ellos fue José Bernardo de Aspiroz, quien en la escritura de disolución de la compañía que formó con Juan Francisco Aldonein y Juan Antonio Guruceaga afirmaba que el objetivo de dicha asociación había sido la administración de cuatro tiendas, tres de ellas situadas en el real de Nuestra Señora del Rosario y la cuarta en Mazatlán. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2385; fecha: 29/3/77; fol: 181

¹⁴ Como ya señalamos, la propiedad de los establecimientos comerciales situados en otras plazas del virreinato puede relacionarse con la estancia de los comerciantes mexicanos en el lugar donde se localizaban antes de establecerse definitivamente en la capital y el desarrollo en ellos de actividades mercantiles. Este es el caso de S. de Quevedo, quien poseía una tienda en Guadalajara. Podría derivarse también de una operación crediticia frustrada, al haber sido aportado por el cliente como seguro del pago de la cantidad adelantada. Por ejemplo, en el acuerdo al que llegaron Joaquín Colla y Francisco Rodríguez Bazo, mercader en el real del Monte y dueño de la hacienda de beneficiar metales llamada el Señor de lo de Guerrero, este último comprometió su tienda para asegurar el pago de las mercancías que el primero le había

en la mayor parte de los casos a una considerable distancia de México, solía reportar importantes beneficios¹³. Solo unos pocos llegaron a explotar varios establecimientos fuera de la ciudad localizados en diferentes plazas novohispanas¹⁴.

Cuando eran propietarios del establecimiento, el caudal pormenorizado en las escrituras solía coincidir con el valor del mismo, aunque en algunas ocasiones a ello se sumaba una reducida aportación de sus socios, sobre

vendido al fiado. Sin embargo, no siempre estaban interesados en conservar las tiendas que de esa manera conseguían. Por ejemplo, en el poder que otorgó Domingo de Madariaga a Lorenzo Nieto, administrador de las reales alcabalas del real y minas de Sultepec, vecino de aquella jurisdicción, para que en su nombre cobrase lo que le estuviera debiendo Tomás Ayllón, vecino y del comercio de dicho real, señalaba que en el caso de que le pagara mediante el traspaso de la tienda de la que el deudor era propietario fuera aceptada y posteriormente vendida. Por último, podían adquirirlos mediante su compra a otro comerciante de México. Por ejemplo, Sierra Uruñuela, según afirma en su declaración testamentaria, se hizo con los derechos de la primera tienda que tuvo en el real de Bolaños tras lograr su traspaso de la viuda de Nicolás Miguel de Garro, para quien había trabajado desde su llegada a la ciudad como administrador de sus negocios. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3458; fecha: 24/3/89; fol: 118. Not: A. Barrantes; Not: 81; Vol: 525; fecha: 9/12/74; fol: 41-42. Not: D.J. de León; Not: 358, vol.- 2387; fecha: 22/12/79; fol: 466. Not: F.F. Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3459; fecha: 18/11/90; fol: 513

¹³ El establecimiento de compañías era una fórmula a la que solían recurrir los herederos de los comerciantes mexicanos y especialmente sus viudas. Por ejemplo, Ignacio Marín Sánchez Hidalgo, hijo y uno de los herederos de Miguel Francisco, alejado del mundo del comercio, pues era abogado de la Real Audiencia de Guadalajara, procuró conservar una importante fuente de ingresos para él y sus hermanos, la tienda que había adquirido su padre en Iacatecas, mediante el establecimiento de una compañía por la que su socio se encargaba de explotarla. Como ya hemos señalado, tal fórmula debió ser una opción para todas aquellas mujeres que quedaron como máximas responsables de los bienes de sus maridos, al menos para quienes no intentaban contraer nuevos esponsales. Este sería el caso de la viuda de Nicolás Miguel de Garro o el de la viuda de José Adalid. Not: D.J. de León; Not: 358; Vol: 2387; fecha: 23/18/79; fol: 379.. Not: J. M. Pozo; N.º de Not: 522; Vol: 3492; fecha: 27/9/93; fol: 186

¹⁴ En el inventario de bienes de Rodrigo Antonio de Neyra incluido en BORCHART DE MORENO (1984): 83-85, se pormenoriza el valor de los seis negocios que tenía el alacenero mexicano localizados en Nuestra Señora del Rosario, Sombrerete, Parral, Iacatecas, San Felipe de Chihuahua y Puebla. Otros importantes comerciantes de la capital del virreinato repartían sus capitales en los reales de minas entre las tiendas y minas que afirmaban tener en propiedad. Por ejemplo, Antonio Trago decía ser dueño de una tienda, una mina y una hacienda de beneficiar metales en San José del Parral. Juan de Sierra Uruñuela afirmaba tener dos tiendas además de una mina y una hacienda de beneficiar metales en el Real de Bolaños. En estos casos no hemos podido constatar si los establecimientos comerciales satisfacían las necesidades derivadas de la explotación de las minas, aunque es muy probable que así fuera. Tampoco tenemos datos concretos sobre la forma en que invertían sus capitales. Solo Trago desglosa el valor de sus bienes en la escritura de compañía que firmó para ceder su administración, por eso sabemos que el de su establecimiento comercial superaba al de la mina y la hacienda de zoler metales. Por último, hay que señalar que ambos mayoristas cedieron a sus respectivos socios toda la responsabilidad en la gestión de sus intereses, cediéndoles como contrapartida un porcentaje de las utilidades que de ellos obtenían. Not: J. M. Pozo; N.º de Not: 522; Vol: 3488; fecha: 6/11/88; fol: 358. Not: D.J. de León; not: 358; vol: 2387; fecha: 23/18/79

todo cuando éstos habían estado trabajando con anterioridad para la misma casa comercial, resto, en la mayor parte de los casos, de lo que se le adeudaba por salarios¹⁷. En cualquier caso, hay que hacer hincapié en el alto valor de las tiendas, ya que la mayor parte de ellas sobrepasaba los diez mil pesos. Si tenemos en cuenta que, como ya vimos, en la capital del virreinato algo más de la mitad de los comercios no alcanzaba dicha cantidad, no es difícil imaginar la importancia que pudieron llegar a tener estos negocios en el contexto de la economía regional en el que operaban.

CUADRO IV.2
LOCALIZACION DE LAS TIENDAS SITUADAS FUERA DE MEXICO
PROPIEDAD DE COMERCIANTES MEXICANOS

INTENDENCIA	NUMERO DE TIENDAS	PORCENTAJE
MEXICO	15	48'4
NUEVO REINO DE LEON	1	3'2
GUANAJUATO	3	9'7
ZACATECAS	3	9'7
DURANGO	2	6'5
GUADALAJARA	4	12'9
VALLADOLID	2	6'4
SAN LUIS POTOSI	1	3'2
TOTAL	31	100'0

Fuentes: A.G.N.M.

¹⁷ Con cierta frecuencia los comerciantes mexicanos formaron compañías por las que cedían la administración de los comercios que poseían fuera de la ciudad con quienes habían trabajado como cajeros en los mencionados establecimientos. En buena parte de los casos tales acuerdos debieron originarse en la ruptura con el anterior socio que, una vez reunido el dinero suficiente, habría optado por establecer su propio negocio. Este debió ser muy probablemente uno de los principales problemas que debieron afrontar los propietarios para dotar de cierta estabilidad a sus actividades en otras plazas del virreinato.

Cuando el compromiso incluía la apertura de una tienda en donde se desarrollarían las actividades comerciales, el capital invertido por los *almaceneros* de México se repartía entre un cierto volumen de mercancías y algo de dinero en metálico que servía para sufragar los gastos derivados del transporte, instalación y operatividad de la tienda¹⁰. En la mayor parte de los contratos se especificaba que el comerciante mexicano ejercería como único abastecedor del establecimiento, lo que en ocasiones le debió reportar algún beneficio añadido al reservarse el derecho de cobrar una comisión por el envío de los géneros desde México que oscilaba entre el 2'5% y el 4%¹¹. Era habitual que las utilidades se repartieran equitativamente entre los socios, lo que no excluye que en otros casos,

¹⁰ En la mayor parte de los casos el volumen de capital invertido por los *almaceneros* en estos negocios no parece que supusiera un alto porcentaje de lo que formaba parte de sus casas de comercio.

¹¹ Es posible que algunas mercancías fueran adquiridas por el socio establecido fuera de la capital con dinero adelantado por el comerciante mexicano o bien que su compra la hiciera a cuenta de este último. Por ejemplo, Antonio del Trago y Ramón Vázquez Mendoza acordaron que "si fuere preciso y urgente comprar efectos de Michoacán u otros de la tierra, ha de poder librar de 2 a 3.000 pesos anuales para su compra y sus fletes en caso de no tener efectivo". Como veremos más adelante el volumen de géneros "de la tierra" por los socios de los mayoristas de la capital era considerable. José Joaquín de Arriscorreta y Domingo de Unzueta acordaron, según se señala en la correspondiente escritura de compañía "que considerando que Domingo Unzueta para la negociación que emprende necesita correspondencia en México a efectos de solicitar surtido oportuno de mercancías que sean favorables, tanto de Veracruz, Acapulco, Puebla y otros lugares, ha de tenerla sólo con don José, quien se sujetará a enviar sólo lo que le pida don Domingo y lo hará de su tienda o comprándolo o tratándolo de no tener falta de surtido a la tienda". En el mismo documento se puntualiza que "si con el capital puesto no hubiere suficiente, don José pondrá dinero para comprar mercaderías que le devolverá en el menor tiempo posible don Domingo. Para compensar precisamente el que haya puesto tan grueso capital y el que pudiera poner se accede a que se quede con un 3% sobre el coste de las mercancías que mande de su tienda y un 2% de las que compre en Veracruz y Puebla..." y que "... como para el completo avío de la tienda será indispensable que don Domingo compre en la ciudad de Guadalajara y en el mismo del Rosario efectos que allí se producen, su importe, que se calcula en unos 4.000 pesos, los librará contra don José, siendo éste quien se encargará de pagar las alcabalas". En la escritura de compañía firmada por Hortigosa Jasso y Mugarrieta, se responsabilizaba del abastecimiento de la tienda administrada por el último a Martín Jasso, a quien se le permitía cargar un 2'5% por ciento sobre el importe de los géneros enviados. Por último, hay que apuntar que el abastecimiento de las tiendas se podía ver facilitado por la compleja red de intereses de los grandes comerciantes de la capital. Por ejemplo, sabemos por la escritura de compañía firmada por Ana María de Guraya, viuda de Nicolás Miguel de Garro y Guridi, y José de Marcano, que los géneros que necesitara la tienda podrían llegar a ser enviados desde Guadalajara por el corresponsal en dicha ciudad del negocio familiar. Not: D.J. de León; Not: 350; Vol: 2387; fecha: 23/10/79; fol: 379. Not: J.A. Troncoso; Not: 678; Vol: 4536; fecha: 18/9/84; fol: 305. Not: D.J. de León; Not: 350; Vol: 2381; fecha: 5/6/73; fol: 285. Not: D.J. de León; Not: 350; Vol: 2381; fecha: 24/7/73; fol: 391

sobre todo cuando el *almacenero* era el propietario del comercio, los beneficios se dividieran en tercios y fuera este último el que se quedara con las dos terceras partes de los beneficios²⁰.

Como ya hemos señalado, por lo que se deduce de la muestra sobre la que hemos trabajado y al contrario de lo que se ha venido afirmando hasta ahora, el protagonismo en la movilización de capital y mercaderías a otros mercados virreinales no fue ni entera ni mayoritariamente asumido por los grandes *almaceneros* de México. Atraídos también por las utilidades que se sabía podían derivarse de un negocio como el que estamos describiendo, como veremos más adelante, otros comerciantes mexicanos que operaban con un volumen de caudal mucho menor se decidieron a involucrarse en este tipo de iniciativas. Lo importante en este caso era la experiencia acumulada en el desarrollo de sus actividades en el ámbito mercantil de la ciudad y sobre todo los vínculos que pudieran haber establecido con la elite financiera de la capital²¹.

De hecho, la escasa capitalización de sus negocios y la limitada disponibilidad de recursos para invertir en otros sectores o mercados se demostró como un condicionante esencial pero no definitivo cuando se decidieron a asumir los riesgos asociados a la comercialización de mercaderías en plazas muy alejadas de México²². Sin duda estas

²⁰ Cuando el *almacenero* mexicano era también propietario de minas y de su administración se responsabilizaba también al socio de la compañía, éste solo obtenía un bajo porcentaje de las utilidades. Por ejemplo, Sierra Uruñuela, propietario de una tienda, una mina y una hacienda de beneficiar azúcares en el real de Bolaños, cedió una duodécima parte de las utilidades conseguidas de la explotación del negocio minero a su socio Isidro Sarachaga. Not: J. N. Pozo; N.º de Not: 522; Vol: 3488; fecha: 6/11/88; fol: 358

²¹ Ver por ejemplo los acuerdos a los que llegaron José Mateos Chirinos, Domingo de Nadariaga y Manuel de Villegas, y Domingo de Castañiza y Antonio de Mendieta. Not: Diego Jacinto de León; Not: 358; Vol: 2382; fecha: 30/12/74; fol: 559. Not: J.N. Pozo; N.º de Not: 522; Vol: 3491; fecha: 13/12/92; fol: 379

²² Por ejemplo, José Antonio de Pedrosa formó una compañía con José Quiroś en 1775 para que éste se encargara de la administración de la tienda que el primero tenía en Calixaya, cuyo valor era, según se señala en la escritura, de algo más de dos mil pesos. Dos años antes había declarado en su testamento ser dueño de un cajón de galones y sedas en México con un principal de más de 11.800 pesos y de una casa que

circunstancias determinaron que en la mayor parte de las ocasiones el capital que movilizaron en este tipo de operaciones fuera muy reducido, mucho más que en los casos en los que se involucraban los más poderosos comerciantes mexicanos de manera directa²³.

Incluso así, para poder disponer de los recursos necesarios algunos tuvieron que acudir a los *almaceneros*. Con ellos negociaban la obtención de dinero en efectivo mediante la contratación de créditos o la venta *al fiado* de las mercaderías necesarias para el surtimiento de la tienda²⁴. De hecho, en la mayor parte de las ocasiones las mercancías distribuidas eran, al igual que en el caso de los mayoristas, textiles cuya oferta en México éstos prácticamente monopolizaban²⁵.

En definitiva, es indudable que para la mayor parte de quienes no formaban parte del grupo de ricos comerciantes de la capital y trataron de

había comprado por 8.000 pesos, en la que había invertido para su mejora otros 4.000 pesos, reconociendo una carga sobre ella de 5.000 pesos. Más riesgos parece que asumió Domingo de Savariego quien, como se puede ver en el cuadro IV.1, se asoció a José Antonio Solares para comerciar en el real de Matehuala, para lo que aportó casi 5.000 pesos, responsabilizándose además de manera conjunta con su compañero de la memoria de géneros que habían adquirido en la ciudad y que importaba casi cuatro mil pesos. Cuatro años antes en su declaración testamentaria había afirmado ser propietario de una tienda valorada en unos 3.000 pesos. Not: F. Fco. Oton Passalle; N^o de Not: 519; Vol: 3447; fecha: 9/2/75; fol: 27 Not. Felipe Francisco Oton Passalle; Not: 519, vol.- 3446; fecha: 23/4/73 fol: 69. Not: D. J. de Leon; N^o de Not: 358; Vol: 2318; fecha: 18/11/82; fol: 484. Not. D.J. de Leon; Not: 358, vol.- 2386; fecha: 12/9/78; fol: 324

²³ Según se puede apreciar en el cuadro IV.1, son numerosas las compañías a las que los socios mexicanos aportaron como capital inicial una cantidad inferior a los 2.000 pesos. En cualquier caso, de la información contenida en el mencionado cuadro se desprende que por término medio el dinero invertido por los comerciantes de menores recursos de la capital superaba los siete mil quinientos pesos, mientras que lo que destinaban los *almaceneros* se sitúa por encima de los treinta y ocho mil quinientos pesos.

²⁴ Por ejemplo, en la escritura de obligación de pago firmada por Martínez de la Escalera a favor de José Ruiz de la Bárcena, el primero aseguraba que en la compra de mercaderías por adelantado que había acordado con el segundo también se había comprometido Francisco Cevallos, con quien estaba comerciando en compañía en el real de Cosiquarache. Martínez era quien se había ocupado de regresar a México para allí tratar de conseguir en depósito irregular entre doce y quince mil pesos en efectivo. Sin embargo, no tuvo la oportunidad de hacerlo, pero sí de adquirir 8.000 pesos en mercancías a Ruiz de la Bárcena, como así se expone en la mencionada escritura. Not: Antonio de Adán; Not: 27; Vol: 286; fecha: 6/10/88; fol: 199-200

²⁵ Tan sólo hemos encontrado una compañía creada con el objetivo de explotar un negocio en el que no se ofertaban textiles. Ver la escritura firmada por Cachó Herrera y Vicente Ruiz de Bustamante. En el resto los socios declaraban la intención de comerciar con géneros de "Castilla, China y la Tierra". Más adelante nos referiremos a ellos. Not: Antonio de Adán; Not: 27; Vol: 288; fecha: 26/11/98; fol: 186-98

aumentar su caudal negociando con otras plazas del virreinato era muy importante tener fluidas conexiones con aquéllos. Tales relaciones incluso facilitaron la introducción en estos circuitos de quienes ni siquiera tenían un negocio propio y se encontraban integrados al hogar y negocio de un *almacenero* en calidad de cajeros. Lógicamente para estos últimos la participación en una negociación como la que estamos describiendo significaba la posibilidad de dar un paso más en su carrera al poder conseguir unas utilidades reinvertibles posteriormente en el establecimiento de un negocio propio²⁴.

La forma en que organizaron estos negocios los integrantes de este sector del comercio mexicano eran similares a las que ya hemos visto en el caso de los *almaceneros*. Con menor frecuencia que en el caso de los grandes comerciantes, sin embargo, las sociedades fundadas tenían como objetivo la cesión de la administración de tiendas que pertenecían a los socios

²⁴ De especial relevancia son en este sentido los contratos de sociedad que firmaron por una parte Juan Lázaro de Unanue y Manuel Garcé Herreros, y, por otra, Andrés Gutierrez de Gandarilla y Fernando de la Torre. En el primer caso, Unanue y Garcé Herreros se declaraban "dependientes, deudos y favorecidos de don Diego de Agreda", *almacenero* de México. En la escritura se señala además que la mayor parte del capital inicial y del que luego invertirán en la compra de mercaderías en Veracruz se lo cederán el mencionado Agreda, Francisco Martínez Cabezon y Manuel Garcé Herreros, tío y primo respectivamente del primero de los dos socios, a quienes se refieren como "sus protectores". Los tres se comprometen a ejercer de encomenderos de los dos socios en el abastecimiento del negocio. Gandarilla, por su parte, decidió negociar con de la Torre cuando todavía era empleado del *almacenero* mexicano Juan de Guardamino. De hecho, el caudal que introdujo como fondo de la misma, 4.224 pesos de los 18.862 pesos contabilizados, era lo que éste le debía por salarios. De él consiguió la nada despreciable cifra de 44.252 pesos en una memoria de géneros con la que comenzó a operar la sociedad. Cuatro años más tarde Gandarilla aseguraba en su testamento que los 18.888 pesos que había obtenido de sus tratos con de la Torre los había invertido en la casa de comercio de Guardamino, con quien para entonces había formalizado una sociedad para administrar su almacén. Hay que destacar que Fernando Antonio de la Torre, socio de Gandarilla, ya era cliente de Guardamino antes de llegar al acuerdo al que nos estamos refiriendo. En concreto, en julio de 1767 firmó una escritura de obligación a favor del *almacenero* mexicano por un total de 15.456 pesos que le había entregado en géneros para, según señalaba el propio de la Torre, abastecer una tienda que pensaba abrir en el viaje a "Tierra Adentro" que en esas fechas se disponía a emprender. Not: J. M. Davila; Not: 212; Vol: 1488; fecha: 5/12/93; fol: 59. Not: D. J. de Leon; Not: 358; Vol: 2299; fecha: 5/4/78; fol: 284. Not: Diego Jacinto de León; Not: 358, vol.- 2382; fecha: 8/18/74; fol: 486. Not: D. J. de Leon; Not: 358; Vol: 2297; fecha: 13/7/67

mexicanos²⁷. Evidentemente la capitalización de estos establecimientos era mucho menor que la de los que poseían los *almaceneros* fuera de la ciudad. Así, el valor medio de las tiendas propiedad de estos últimos, según hemos sabido por los contenidos de las escrituras de compañía que integran la muestra sobre al que se ha trabajado (ver cuadro IV.1), sobrepasaba los cincuenta y seis mil pesos, mientras que el de los medianos y pequeños comerciantes era algo superior a los diecisiete mil pesos, es decir, tres veces menos.

Los beneficios que podían derivarse de un negocio como el que estamos describiendo podían llegar a ser muy elevados. Aunque la muestra sobre la que hemos trabajado tan sólo incluye los resultados de la explotación de trece establecimientos localizados fuera de la ciudad²⁸, la información obtenida es realmente interesante. La media anual de utilidades alcanzada

²⁷ La propiedad de las tiendas, al igual que vimos en el caso de los *almaceneros*, podían derivarse de una estancia previa del comerciante, desarrollando también actividades mercantiles, en el lugar donde se localizaba el establecimiento. Muy interesante es el caso de Pedro Ruiz de Aguirre, quien llegó a un acuerdo para ceder la administración de un comercio en San José en el que él mismo había estado negociando previamente. Durante el tiempo que pasó en dicha villa Aguirre debió establecer vínculos estrechos con los grandes comerciantes de México que si bien en un principio le debieron permitir incrementar su capital en San José, posteriormente le debieron facilitar el traslado a la capital para continuar allí sus negocios. En 1780 estando todavía en San José fue nombrado apoderado por Baltasar de Arechavala, comerciante de México, y en 1792 Joaquín de Colla, también mayorista de la capital, hizo lo mismo. Al partir a México no se deshizo del establecimiento en donde había estado trabajando al menos durante veinte años. Años después, como ya hemos comentado, formalizó una sociedad con su sobrino para que pasara a encargarse de su administración. Not: Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3458; fecha: 22/7/88; fol: 258. Not: J. M. Pozo; N.º de Not: 522; Vol: 3491; fecha: 23/10/92; fol: 319. Not: F. Fco Oton Passalle; N.º de Not: 528; Vol: 3468; fecha: 29/4/99; fol: 163. Not: F.F.Oton Passalle; N.º de Not: 519; Vol: 3468; fecha: 11/1/99; fol: 27

²⁸ Al trabajar sobre una muestra tan reducida nos ha sido imposible realizar matizaciones en función por ejemplo del lugar en donde se comerciaba. Tampoco hemos sido capaces de averiguar si la condición de propietarios del establecimiento era decisiva para conseguir mayores utilidades. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2385; fecha: 29/3/77; fol: 181. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2384; fecha: 24/2/76; fol: 187. Not: D.J. de León; Not: 358; Vol: 2381; fecha: 24/7/73; fol: 391. Not: D. J. de León; N.º de Not: 358; Vol: 2388; fecha: 2/3/80; fol: 75. Not: Juan Manuel Pozo; N.º de Not: 522; Vol: 3489; fecha: 17/7/90; fol: 195. Not: Francisco Javier Benítez; Not: 83; Vol: 527; fecha: 9/10/86. Not: J. M. Pozo; N.º de Not: 522; Vol: 3488; fecha: 6/11/89; fol: 358. Not: Antonio de Adán; Not: 27; Vol: 288; fecha: 26/11/98; fol: 186-98. Not: E. José Pavón; Not: 518; Vol: 3444; fecha: 19/2/78; fol: 22. Not: Felipe Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3459; fecha: 18/11/90; fol: 513. Not: Francisco Javier Benítez; Not: 83; Vol: 527 bis; fecha: 19/12/91; fol: 298. Not: F.F.Oton Passalle; N.º de Not: 519; Vol: 3468; fecha: 11/1/99; fol: 27. Not: F. Fco Oton Passalle; N.º de Not: 519; Vol: 3449; fecha: 15/2/79; fol: 48

en dichas operaciones apenas superaba el 28% del capital inicial invertido, aunque, por lo que hemos podido comprobar, cualquier comerciante que se arriesgara a invertir para comerciar en otros mercados del virreinato, con un poco de suerte, podía llegar a duplicar en poco tiempo el dinero invertido en la operación²⁷.

En lo que hace a las plazas en las que convenían por este tipo de acuerdos pasar a comerciar, a partir de la información que hemos podido reunir (ver cuadros IV.1, IV.2 y IV.3) e independientemente de quienes fueran sus impulsores, se puede afirmar que la mayor parte de las compañías desarrollaban sus actividades mercantiles en las intendencias de México, Durango, Sonora, Guadalajara y Guanajuato. No obstante, hay que subrayar que, atendiendo al capital inicial definido en cada una de las escrituras, el mayor atractivo y las más importantes transferencias se dirigieron hacia Durango, Guadalajara y Sonora (ver cuadro IV.3).

A diferencia de lo que hemos podido constatar en el caso de la intendencia de Guadalajara, en donde los negocios se localizaron predominantemente en enclaves cuya economía no era básicamente minera, en las de Durango y Sonora, la mayor parte de ellos se establecieron en centros mineros. Con respecto a este último caso, la decisión tomada por el

²⁷ Es significativo el caso de la sociedad formada por Ana María de Guraya, viuda de Nicolás Miguel de Garro y Guridi, y José de Marcayano. Como se puede apreciar en el cuadro IV.1, la compañía inició sus actividades con un capital de 16.800 pesos que introdujo Guraya. Esta última se comprometió en la escritura de fundación a entregar otros 3.500 pesos. Finalizado el período de duración convenido por los socios, concretamente cuatro años, se calculó que a la viuda le correspondían por las dos terceras partes de las utilidades 28.200 pesos, siendo, pues, 42.300 pesos los beneficios obtenidos, es decir, un 217% de lo que había aportado. Anualmente sus ingresos ascendieron, por tanto, a 10.575 pesos (54% del caudal aportado). Tan sorprendentes como los del ejemplo anteriormente expuesto fueron los resultados incluidos en la escritura de prolongación de compañía firmada por Chirinos, Madariaga y Villegas. En dicho documento se aseguraba que tras los cinco años que había durado la compañía, fundada con unos fondos de 10.800 pesos, las utilidades obtenidas alcanzaban la cifra de 29.620 pesos. Es decir, los socios habían conseguido unos ingresos anuales equivalentes al 37% de lo que habían introducido al iniciarse el negocio, mientras que la suma de todo lo que ganaron durante los cinco años suponía ni más ni menos que el 182'8% del capital inicial. Not: D.J. de León; Not: 350; Vol: 2301; fecha: 24/7/73; fol: 391. Not: D. J. de León; N^o de Not: 350; Vol: 2308; fecha: 2/3/88; fol: 75.

CUADRO IV.3
LOCALIZACION DE LOS MERCADOS HACIA LOS QUE MOVILIZABAN DINERO Y PRODUCTOS LOS COMERCIANTES
MEXICANOS A TRAVES DEL ESTABLECIMIENTO DE COMPAÑÍAS.

INTENDENCIA	NUMERO DE COMPAÑIAS	NUMERO DE COMPAÑIAS (PORCENTAJE)	VOLUMEN TOTAL DE CAPITAL MOVILIZADO (pesos)	VOLUMEN MEDIO DE CAPITAL MOVILIZADO (pesos) (*)	VOLUMEN DE CAPITAL. PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL (**)
SONORA	8	12'5	236.516	33.788 (7)	17'0
MEXICO	15	23'4	126.927	10.577 (12)	18'0
DURANGO	10	15'6	280.886	40.115 (7)	25'2
GUANAJUATO	3	12'5	58.488	14.608 (4)	7'3
ZACATECAS	6	9'4	116.888	38.666 (3)	14'6
GUADALAJARA	5	7'8	161.321	53.773 (3)	16'9
NUEVO REINO DE LEON	3	4'7	85.468	29.486 (3)	5'4
VALLADOLID	6	9'4	13.518	4.583 (4)	1'4
SAN LUIS POTOSI	3	4'7	23.317	11.658 (2)	2'2
TOTAL	64	100'0	1.182.257	-----	100'0

(*) Entre paréntesis el número de escrituras sobre el que se ha calculado la media.

(**) Para calcular el porcentaje que sobre el total del capital invertido suponía el que se aportó a las compañías según la localización geográfica se ha dado como valor de las compañías de las que no sabemos el capital invertido la media resultante de los casos que si se conocían. Fuentes: A.B.N.M.

comerciante mexicano hay que relacionarla no sólo con las posibilidades asociadas a las dimensiones de una demanda que por lo menos hasta el comienzo del período de estudio debió verse incrementada al mismo ritmo que la producción, sino también con las que se derivaban de la introducción en el circuito de la plata³⁰.

³⁰ En la mayor parte de las escrituras que hemos encontrado, incluso en la que se fecharon tras la implantación de las reformas ilustradas que afectaron al sector minero, se incluye una cláusula por la que se especificaba el valor de la comisión que el socio de la capital cobraría por toda la plata que le fuera enviada desde la plaza en cuestión para ser ingresada en la Real Casa de la Moneda de México. Por ejemplo, en el acuerdo al que llegaron Joaquín Colla, comerciante mexicano, y Francisco Rodríguez Bazo, mercader en el real del Monte y dueño de la hacienda de beneficiar metales llamada el Señor de lo de Guerrero, hemos encontrado una declaración según la cual el segundo, manifestando la necesidad de contar con alguien en la

Por último y en lo que hace a la pervivencia de los acuerdos, en la mayor parte de los casos que integran la muestra se establecía un período de vigencia de los mismos que oscilaba entre un máximo de cinco años y un mínimo de dos. Tan sólo hemos encontrado una escritura en la que los socios afirmaban haber convenido prorrogar un acuerdo anterior, siendo también muy escasas, como se puede comprobar en el cuadro IV.1, las compañías en las que las partes no establecían una fecha límite a partir de la cual la sociedad quedaba disuelta.

b) Comercio y aparato administrativo virreinal

El establecimiento de compañías con quienes habían sido elegidos por la administración virreinal para desempeñar algún cargo oficial fue otra de las fórmulas que con cierta frecuencia utilizaron los comerciantes mexicanos para introducirse en condiciones muy ventajosas en los ámbitos comercial y financiero de otras plazas del virreinato. La historiografía tradicionalmente ha vinculado esta práctica con las relaciones establecidas con los *alcaldes mayores* que desempeñaban las atribuciones asociadas a tal cargo en zonas en las que predominaban establecimientos de población mayoritariamente indígena. Por ello, se ha subrayado la importancia de la

capital a quien remitir las platas conseguidas, designaba para ello a Colla, quien por cada marco de plata se quedaría con 1'5 reales. En similares términos se estableció el acuerdo entre Manuel de Moya, minero del real del Monte, y José Andrés de Azcañete, quien cobraría 2 reales por marco de plata ingresado. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3458; fecha: 24/3/89; fol: 118. Not: D.J. de Leon; N.º de Not: 358; Vol: 2298; fecha: 12/1/69; fol: 48

promulgación en 1786 de las reformas por las que la Corona prohibía el desarrollo de actividades mercantiles en sus espacios jurisdiccionales a los *alcaldes mayores*, como momento a partir del cual comenzó a perder importancia este tipo de negociación³¹. Hay que añadir que, por lo que hemos podido comprobar, los integrantes del sector mercantil de la capital también mantuvieron tales contactos con quienes pasaron a ejercer algún cargo administrativo en centros de producción minera³².

El establecimiento de estas sociedades, por lo que se ha venido señalando, partía de la necesidad de capital que los funcionarios tenían para poder sufragar los gastos asociados a la toma de posesión de su cargo, al menos el viaje hasta su jurisdicción y la fianza que la administración virreinal exigía como modo de asegurar la recaudación de los impuestos en los respectivos territorios de la que se responsabilizaban al aceptarlo. No obstante, desde la perspectiva de quien se disponía a ejercer el empleo público, el establecimiento de vínculos con un comerciante de la capital del virreinato ofrecía otros atractivos aparte de la posibilidad de poder satisfacer las cantidades demandadas ya mencionadas, sobre todo si se tiene en cuenta que su posición era privilegiada para introducirse en los circuitos comerciales de la región en la que se asentaría y que de ella podía conseguir importantes beneficios, mucho mayores que lo que supondría la retribución por el desempeño de su cargo. En definitiva, en México buscaban negociantes que pudieran no sólo adelantar el dinero necesario que les permitiera acceder al puesto para el que habían sido nombrados, sino

³¹ Sobre este tipo de acuerdos y las repercusiones que pudieron tener las reformas introducidas en los últimos años de la centuria se puede encontrar información en PEREZ HERRERO (1988): 117-118, TORALES PACHECO (1985c): 185-202, BORCHART DE MORENO (1984): 91-95, BRADING (1975): 140-141, PIETSCHMANN (1988): 77-78, DEHOUVE (1988): 98, NIÑO GRIJALVA (1998): 268-272, DUHAU (1988): 108-112 y 278-284, HANNET (1971): 3-98, MORIN (1979): 175-177, FASTER (1987): 264-276, KENEGUS (1994): 231-251

³² Ver por ejemplo Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3456; fecha: 16/5/86; fol: 128. Not: B. Morante. Not: 419; Vol: 2795; fecha: 19/2/84.

también que tuvieran capacidad suficiente para materializar las potencialidades a las que nos hemos referido.

La respuesta a tales demandas por parte de los integrantes del sector mercantil de la ciudad no se hacía esperar. Para ellos la contrapartida a la financiación de los nuevos funcionarios la encontraban, cuando éstos se localizaban en algún centro minero, en la disponibilidad de un intermediario que desde una posición privilegiada podía introducirles en los circuitos de producción de plata. Cuando no era así, su importancia se derivaba de su función como enlace para conseguir el control monopólico de los intercambios comerciales en la demarcación en la que ejercían su cargo³³. Así, mediante la práctica de lo que los contemporáneos denominaron *repartimientos* colocaban a crédito entre las comunidades indígenas las mercancías que desde México les iban enviando sus socios, ya procedieran éstas de otras regiones del virreinato, de Veracruz o de Acapulco³⁴, y a cambio, utilizando con frecuencia la compulsión, adquirían lo que se producía en la zona, siendo unas veces productos destinados a su comercialización fuera del virreinato, como por ejemplo la cochinilla, en otras mercaderías que, como el algodón, según vimos en el capítulo anterior, se demandaban en los enclaves novohispanos de producción de textiles, e incluso en mercados locales, como el caso de los cereales en

³³ En el caso de los centros mineros, obviamente, a través de los vínculos ya establecidos, los comerciantes de la capital conseguían introducirse en los circuitos de la plata contando para ello con un intermediario privilegiado.

³⁴ MENEGUS (1994): 231-251, señala que en el caso de la intendencia de México, el ganado, sobre todo toros y mulas, fueron los géneros distribuidos con mayor frecuencia, apareciendo en menor medida ropa importada y elaborada en el virreinato, hierro, cacao... Con respecto al ganado, hemos encontrado referencias documentales que confirman la existencia de convenios por los que los comerciantes de la capital lo obtenían de los criadores de las regiones septentrionales. Ver, por ejemplo, Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3454; fecha: 19/11/84; fol: 356. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3469; fecha: 7/1/1888; fol: 1. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3469; fecha: 4/1/1888; fol: 3. Not: E. Jose Pavia; N.º de Not: 518; Vol: 3445; fecha: 21/5/85; fol: 49

la región poblana³³. Como se puede apreciar en el cuadro IV.4, hemos podido reunir información acerca de más de treinta casos en los que comerciantes mexicanos establecieron sociedades con miembros del aparato administrativo español asentados fuera de la capital³⁴.

CUADRO IV.4
LOCALIZACION DE LOS FUNCIONARIOS DE LA ADMINISTRACION QUE DURANTE EL DESEMPEÑO DE SU CARGO ESTABLECIERON SOCIEDADES CON COMERCIANTES MEXICANOS.

INTENDENCIAS	NUMERO DE CASOS	PORCENTAJES
Oaxaca	9	29'8
Valladolid	6	19'4
México	18	32'3
Guadalajara	3	9'7
Guanejuato	1	3'2
Iscatepec	1	3'2
Puebla	1	3'2
Total	31	100'0

Fuentes: A.G.N.M. Not: D. J. de León; Not: 350; Vol: 2306; fecha: 22/1/78; fol: 23. Not: Domingo Quintero; Not: 548; Vol: 3725; fecha: 14/1/80. Not: E. José Pavía; Not: 518; Vol: 3443; fecha: 2/4/66; fol: 32. Not: B. Morante; Not: 419; Vol: 2795; fecha: 4/2/80. Not: E. J. Pavía; Not: 518; Vol: 3445; fecha: 23/9/76; fol: 63. Not: Felipe Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3452; fecha: 31/8/82; fol: 320. Not: I. Jaraña; Not: 328; Vol: 2204; fecha: 14/3/66; fol: 33. Not: M. de Morales; Not: 413; Vol: 2711; fecha: 30/7/65. Not: M. B. de Arroyo; Not: 29; Vol: 223; fecha: 23/4/65; fol: 144. Not: J.A. Troncoso; Not: 870; Vol: 4535; fecha: 25/10/82; fol: 173. Not: Tomás Antonio Paradela; Not: 520; Vol: 3477; fecha: 13/10/75; fol: 6. Not: J.A. Guerrero y Tagle; Not: 267; Vol: 1721; fecha: 23/2/67; fol: 168. Not: D. J. de León; Not: 350; Vol: 2296; fecha: 8/4/66; fol: 172. Not: D. J. de León; Not: 350; Vol: 2305; fecha: 7/10/77; fol: 379. Not: E. José Pavía; Not: 518; Vol:

³³ Respecto a la movilización de este tipo de mercaderías ver MIND GRIJALVA (1990): 260-272. PIETSCHMANN (1980): 77-78. DEHOUVE (1988): 98

³⁴ Hemos encontrado escrituras emitidas posteriormente a las medidas tomadas por la administración en contra del desarrollo de actividades mercantiles de los alcaldes mayores, pero en estos casos siempre se refieren al cobro de cantidades pendientes derivadas de acuerdos a los que se llegaron antes de la mencionada fecha.

3444; fecha: 16/6/71. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3456; fecha: 14/3/80; fol: 118. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3456; fecha: 22/5/86; fol: 122. Not: D.J. de Leon; N° de Not: 350; Vol: 2384; fecha: 11/10/76; fol: 432. Not: B. de Rivera Buitrón; Not: 600; Vol: 4854; fecha: 3/10/74; fol: 173. Not: Ignacio Jose Gonzalez; Not: 280; Vol: 1786; fecha: 18/7/88; fol: 74. Not: Antonio de Luna; Not: 357; Vol: 2320; fecha: 4/2/88. Not: Antonio de Adan; Not: 27; Vol: 206; fecha: 19/11/85; fol: 172-173. Not: D.J. de Leon; N° de Not: 350; Vol: 2303; fecha: 3/8/75; fol: 349. Not: D.J. de Leon; Not: 350; Vol: 2298; fecha: 3/1/69 fol: 4. Not: J.M. Pozo; N° de Not: 522; Vol: 3486; fecha: 24/12/87; fol: 360. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3456; fecha: 16/5/86; fol: 128. Not: B. Morante. Not: 419; Vol: 2795; fecha: 19/2/84. Not: Joaquin Barrientos; Not: 85; Vol: 550; fecha: 16/8/92; fol: 91. Not: J. A. Troncoso; N° de Not: 670; Vol: 4534; fecha: 17/6/88; fol: 119. Not: J.A. Troncoso; N° de Not: 670; Vol: 4533; fecha: 2/7/77; fol: 29. Not: D. J. de Leon; N° de Not: 350; Vol: 2310; fecha: 13/11/82; fol: 375

El caudal invertido variaba en función de la localización donde desempeñaría su cargo el funcionario en cuestión. Esto queda reflejado en las notables diferencias que hemos constatado en el capital inicial que introdujeron los comerciantes mexicanos en los casos sobre los que hemos encontrado información³⁷: desde los 600 pesos con que le habilitaron a Manuel de Santa María y Escobedo, alcalde mayor de Ixmiquilpan, en la intendencia de México, Raimundo Escobar y Manuel Llanes, a los 113.000

³⁷ Normalmente, por lo que hemos podido deducir de las mencionadas escrituras, el capital inicial se destinaba a satisfacer las cargas administrativas asociadas al cargo, los gastos provocados por el traslado y asentamiento del funcionario en su destino, que no solían llegar a los dos mil pesos, así como a la compra de los productos que se comercializaban en la jurisdicción correspondiente. Por ejemplo, en la escritura de compañía firmada por Antonio Ruiz de Cossío y Noriega, nombrado corregidor de Santiago de los Valles, y Domingo de Rabago, se especificaba que éste le habían entregado al primero 1.182 pesos, de los que 682 pesos se habían destinado a costear los despachos correspondientes, mientras que el resto, 500 pesos se habían destinado a costear los gastos del funcionario durante su estancia en la capital del virreinato. En lo que hace a los tributos reales que el alcalde mayor se comprometía a recaudar y entregar a la respectiva caja real, el comerciante parece que tan sólo aparecía como avalador, pero no aportaba cantidad alguna al principio del período del convenio. De entre todas las que hemos podido encontrar con información suficiente, tan sólo en la que firmaron Ildefonso Márquez Sánchez Solieches, electo alcalde mayor de la jurisdicción de Chichicapa y Sinatlan, en la provincia de Oaxaca, y Manuel Ramón de Goya, comerciante de México, se especificaba la posibilidad de que el segundo, tras haber entregado "sesenta o setenta mil pesos" al inicio del período en el que iban a negociar asociados para invertirlo en los gastos en los que se incurrieran, aportara otros "veinte o veinticinco mil" con el mismo objetivo durante el segundo año y subsiguientes si fuera preciso. Not: E. J. Pavón; Not: 518; Vol: 3445; fecha: 23/9/76; fol: 63. Not: I. Jaraba; Not: 328; Vol: 2284; fecha: 14/3/66; fol: 33. Not: J.A. Troncoso; Not: 670; Vol: 4535; fecha: 25/10/82; fol: 173. Not: I. Jaraba; Not: 328; Vol: 2284; fecha: 14/3/66; fol: 33

pesos que aportó Manuel Rodríguez Saenz de Pedroso, Caballero Profeso de la Orden de Santiago y conde de San Bartolomé de Xala como fondo a la compañía que firmó con José Molina y Sandoval, Caballero de la Orden de Santiago, brigadier de los Reales Ejércitos de su Majestad, con motivo de haber sido provisto el segundo como alcalde mayor de la jurisdicción de la Villa Alta de San Ildefonso, en el obispado de Oaxaca³⁶.

Al igual que el volumen de tales transacciones, la importancia de las utilidades asociadas a las mismas pudieron llegar a ser muy elevadas. Por ejemplo, M. Menegús calcula que en la intendencia de México las utilidades conseguidas por los funcionarios podían llegar a situarse entre el 8 y el 20% del valor total de las mercaderías distribuidas³⁷. H. Pietschmann, por su parte, afirma que

"Un cálculo global del valor total de este comercio en la zona Puebla/Tlaxcala da como resultados que a indios y demás clases inferiores se les repartían bienes por valor de al menos 250.000 pesos anuales y se les concedía al menos por 65 a 70.000, lo que hace un monto total de capital circulante de unos 320.000 pesos, y supone una ganancia líquida de unos 80.000 pesos anuales si aplicamos la cuota de beneficios del 25%"³⁸

Brading, por último, señala en relación a las regiones meridionales que

"... en algunas ocasiones se realizaron operaciones a escala muy grande. En tres años, de 1781 a 1784, el alcalde mayor de Jicayán, distrito costero, distribuyó 400 mil pesos en efectivo. Mantenía varias tiendas en las cuales los mestizos y mulatos cambiaban algodón que producían por otras mercancías. Los indígenas de la provincia le proporcionaban cochinilla. Enviaban el algodón a Puebla y la cochinilla a Veracruz. Las utilidades de la empresa, que se repartía entre el magistrado y su socio capitalista, el comerciante Pedro Alonso de Aliles de la Ciudad de México, se calculaban en el 20%. Aliles tenía un arreglo parecido con el alcalde mayor de Tabasco que le enviaba cacao"³⁹.

En definitiva, los convenios con los alcaldes mayores procuraban

³⁶ Not: E. José Pavón; Not: 518; Vol: 3444; fecha: 16/6/71. Not: I. Jaraba; Not: 328; Vol: 2284; fecha: 14/3/66; fol: 33

³⁷ MENEGUS (1994): 231-251.

³⁸ PIETSCHMANN (1988): 78

³⁹ BRADING (1975): 140-141

grandes beneficios a los comerciantes mexicanos. Sin embargo, el atractivo que tales acuerdos podía llegar a tener para los más importantes *almaceneros* de la capital no se relacionaba únicamente con las ganancias que de esta manera conseguían, pues no se puede olvidar que del acceso en las condiciones privilegiadas a los mercados en los que operaban en sociedad con los funcionarios reales dependía la obtención de otros productos cuya comercialización les garantizaba su introducción en otros sectores o mercados. de lo que se derivaba, como hemos comprobado, nuevas utilidades⁴².

No obstante, hay que señalar que estas iniciativas no las protagonizaron de manera exclusiva los más importantes comerciantes de la capital⁴³. Al igual que hemos visto ocurría en el caso de las compañías formadas para comerciar mediante la apertura de una tienda en alguna otra plaza del virreinato, las utilidades que calculaban podían conseguir hacía que estos convenios fueran lo suficientemente atractivos para que en unos casos quienes no disponían de dinero para poder invertirlo trataran de

⁴² De hecho, en algunos de los convenios que requirieron de un importante volumen de capital es más que probable que el *mayorista* mexicano estuviera interesado sobre todo en la adquisición, sin duda en las mejores condiciones, de las mercancías exportables, mientras que el abastecimiento de buena parte de las mercaderías demandadas en la región en cuestión fuera producto de otro acuerdo al que llegara el funcionario directamente con la plaza abastecedora, reduciéndose, por tanto, este tipo de convenio al aprovechamiento de la posición de privilegio del funcionario para la obtención de las mercaderías destinadas a la exportación. Un claro ejemplo de ello lo hemos encontrado en el convenio al que llegaron Manuel Rodríguez Saenz de Pedroso, Caballero Profeso de la Orden de Santiago y Conde de San Bartolomé de Xala, y José Molina y Sandoval, Caballero de la Orden de Santiago, Brigadier de los Reales Ejércitos de su Majestad, provisto alcalde mayor de la jurisdicción de la Villa Alta de San Ildefonso, en el Obispado de Oaxaca. En la escritura firmada por ambos se afirmaba que Molina y Sandoval habían llegado a un acuerdo con Pedro Mijares de Salazar, vecino de Durango, para que le abasteciera de ganado mayor, invirtiendo para ello una cantidad de dinero no especificaba pero que debía ser considerada de manera independiente de la relación que se regulaba en el contrato al que nos estamos refiriendo. Not: Felipe Francico Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3452; fecha: 31/8/82; fol: 320.

⁴³ Por ejemplo, a pesar de que no sabemos en qué términos se definían sus relaciones, hemos encontrado pruebas de que Reimundo Escobar, propietario entonces de una platería en la capital, había conseguido 600 pesos que invirtió en habilitar a quien había sido nombrado alcalde mayor de Ixmiquilpan. Not: E. José Pavón; Not: 518; Vol: 3444; fecha: 16/6/71. Not: E. José Pavón; N.º de Not: 518; Vol: 3445; fecha: 3/11/74; fol: 181

explotar las alternativas que tenían para obtenerlo o en otros se decidieran a invertir el escaso capital que habían conseguido acumular a costa de años de grandes esfuerzos⁴³.

Entre las alternativas por las que optaron los comerciantes mexicanos de menos recursos para participar de esta manera en los circuitos mercantiles del virreinato, hemos constatado, por ejemplo, la asociación con otros vecinos de la ciudad que, en algunos casos, se presentan en la documentación como integrantes del mismo sector. Evidentemente, de esta manera conseguían reducir el volumen de caudal desembolsado en la operación. Esta estrategia también fue empleada por los grandes *almaceneros* de la ciudad⁴⁴. Hay que mencionar que, a pesar de que no han sido registrados en el cuadro correspondiente, hemos encontrado otras escrituras en las que se incluye información acerca de la participación de casas de comercio regionales en la financiación y habilitación de funcionarios que ejercían sus cargos en dichas regiones. Para ello, al igual que sucedía con respecto a otros comerciantes de la capital, acudían a los grandes mayoristas de México para conseguir los fondos o las mercancías necesarias⁴⁵.

Por último, habría que preguntarse acerca de la trascendencia que pudo llegar a tener la implantación de las medidas reformistas a las que ya

⁴³ En el acuerdo al que llegaron Luis Francisco de Esparza, elegido alcalde mayor de las Cuatro Villas y su jurisdicción en el obispado de Oaxaca, Miguel de Gangorena, contador de las Rentas del Estado y Marquesado del Valle, y Bruno Pastor Morales, comerciante mexicano, el capital inicial contabilizado llegaba a los 34.000 pesos, de los que 24.000 se habían conseguido al 5% del Juzgado de Capellanías y Obras Pías del Arzobispado de México. Not: M. B. de Arroyo; Not: 29; Vol: 223; fecha: 23/4/65; fol: 144

⁴⁴ Por ejemplo, Juan Antonio de Evia, tras ser nombrado alcalde mayor en la jurisdicción de Fresnillo, llegó a un acuerdo de financiación con cuatro comerciantes de la capital. Dos eran importantes mayoristas, Manuel González de Cosío y su hermano Esteban González de Cosío, de los negocios que administraban entonces los otros dos, Luis Samboá González y Jacinto Tesorel Paredes, apenas sabemos nada. Not: B. Morante. Not: 419; Vol: 2795; fecha: 19/2/84. Not: B. Morante. Not: 419; Vol: 2795; fecha: 19/2/84. Not: B. Morante. Not: 419; Vol: 2795; fecha: 19/2/84. Not: B. Morante. Not: 419; Vol: 2795; fecha: 19/2/84

⁴⁵ Ver por ejemplo Not: Jose Garcia de las Prietas; Not: 279; Vol: 1759; fecha: 18/3/77; fol: 35.

nos hemos referido sobre la intervención de los comerciantes mexicanos en las zonas en las que su iniciativa se había basado hasta entonces en su asociación con los funcionarios de la administración real. En otras palabras, nos estamos cuestionando, por una parte, si la intervención de los integrantes del sector mercantil de la capital en estos mercados dependía únicamente de las posibilidades asociadas a este tipo de acuerdos y, por otra parte, si así fue, hasta qué punto la legislación que prohibía comerciar a los *alcaldes mayores* en sus respectivas jurisdicciones acabó por sacar a los territorios en los que predominaban tales formas de comercialización de los circuitos de intercambio internos del virreinato y, por ello, se manifestó como un freno a la movilización de su producción hacia otros mercados del virreinato.

A esto último no podemos aportar una respuesta tajante, pues no poseemos información suficiente para poder hacerlo. Como veremos más adelante, en los últimos años del siglo, los comerciantes mexicanos continuaron distribuyendo la producción de las regiones que pudieron verse más afectadas por la implantación de la legislación. Sin embargo, no sabemos hasta qué punto el volumen en que lo hacían era inferior al registrado años antes. En cualquier caso, parece más que probable que tales medidas no debieron limitar de manera ni siquiera apreciable el interés demostrado por parte de algunos de los integrantes del sector mercantil de la capital por satisfacer la demanda que de los mismos existía en otras plazas del virreinato, así como la que de otros productos tenían en los mercados de las zonas en cuestión. De hecho, a lo largo de las páginas que siguen nos vamos a referir a otras estrategias que utilizaron en otros lugares del virreinato en los que se imponían como principales y prácticamente únicos mayoristas en condiciones similares a las que hemos

venido describiendo⁴⁷.

c) Las ventas al mayoreo a los comerciantes asentados en otras plazas del virreinato.

Una tercera forma de intervención de los comerciantes mexicanos en los circuitos mercantiles del virreinato se caracterizó por la venta de las mercancías a las casas de comercio asentadas fuera de la capital que luego serían distribuidas por éstas en las diferentes plazas novohispanas en las que operaban. En este caso también la venta al fiado era la base de prácticamente todas estas transacciones. De ellas sabemos gracias a que habitualmente motivaron la emisión de escrituras de obligación⁴⁸. En dichas escrituras se incluía información explícita acerca de la personalidad y localización de quienes se comprometían en el negocio, el valor monetario del mismo y el plazo establecido para su pago. En algunas ocasiones, los deudores incluían una declaración por la que hipotecaban sus

⁴⁷ En este sentido es muy significativo el acuerdo al que llegaron Francisco Ignacio de Iraeta, uno de los principales comerciantes de la capital, y Francisco Savariego, comandante de resguardo de México, este último en representación de el sargento mayor del Regimiento de Milicias Provinciales de Valladolid, subdelegado del partido de la Villa Alta de la provincia de Oaxaca, Bernardino de Bonavés, por el cual Iraeta fungiría como comisionista del mencionado Bonavés en la venta de las mantas que desde Villa Alta le remitiera el segundo. El comerciante mexicano, que en principio aportaría \$ 20.000 pesos que se destinarían a la adquisición de las mantas, cobraría el 5% anual por dicha cantidad y otro tanto por cualquier cantidad extra que suministrara, más otro 3% por las ventas de dichos productos. Not: J.A. Troncoso; Not: 678; Vol: 4541; fecha: 9/11/98; fol: 138

⁴⁸ MARTINEZ LOPEZ CANO (1993): 36-59, se refiere a la existencia de este tipo de documentación de naturaleza notarial ya en el siglo XVI. Esta investigadora afirma que a pesar de que en estas escrituras nunca se hacía explícito, el "prestamista" sólo cobraba un interés anual del 5%. Como veremos más adelante, a finales del siglo XVIII sólo se cobraba un 5% anual sobre el valor de la escritura cuando se experimentaba un retraso en el cumplimiento del compromiso establecido.

propiedades o parte de ellas para asegurar el pago de las mercaderías adelantadas⁴⁷.

En general, la *escritura de obligación* aportaba cierta seguridad en el caso de que tuviera que acudir posteriormente a los tribunales. Aún así, los riesgos eran muy elevados, al menos tanto como la distancia que a veces les separaba de sus clientes o el alto valor de las remesas que les entregaban⁴⁸. En este sentido, si la inseguridad surgida en torno a sus negocios era superada en algunas ocasiones, como ya hemos visto, aprovechando la confianza que transmitían los vínculos familiares e incluso los de identidad de origen local, es evidente que las redes así creadas necesariamente tenían que encontrar tarde o temprano sus límites, incluso teniendo presente las posibilidades de ampliar las relaciones de parentesco a través de, por ejemplo, el *compadrazgo*. Ahora bien, no parece que tales limitaciones supusieran un condicionante definitivo a la expansión de los principales negocios de la ciudad. De hecho, en estas circunstancias hemos podido comprobar la sobresaliente importancia que tuvo la figura del *fiador* o persona que se responsabilizaba del pago de la cantidad adeudada si el

⁴⁷ J. Landá, por ejemplo, ofreció a Martín Chaves la casa y hacienda que poseía en Saltillo en caso de no poder entregarle los casi cinco mil quinientos pesos que le importaron una memoria de géneros en los nueve meses estipulados para ello. José Antonio Calderón, comerciante de Valladolid, aportó la tienda que tenía en dicha villa como fianza en la operación que acordó con el comerciante mexicano José Antonio Gómez. Not: F.F. Oton Passalle; N.º de Not: 519; Vol: 3468; fecha: 28/7/91; fol: 297. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2382; fecha: 15/2/75; fol: 82

⁴⁸ Estos intercambios debieron alcanzar proporciones muy sobresalientes. Por ejemplo, Eliso Antonio Llanos de Vergara tan sólo en 1766 llegó a vender mercancías por un valor máximo de 122.241 pesos a comerciantes de provincias. Eso es lo que suman las cantidades registradas en las catorce escrituras de obligación a su favor que hemos encontrado fechadas en dicho año. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2296; fecha: 31/12/66; fol: 675. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2296; fecha: 4/11/66; fol: 579. Not: F.J. de la Corda Morán; Not: 142; Vol: 858; fecha: 16/18/66; fol: 226. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2296; fecha: 2/18/66; fol: 518. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2296; fecha: 19/9/66; fol: 477. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2296; fecha: 3/6/66; fol: 271. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2296; fecha: 3/6/66; fol: 278. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2296; fecha: 17/5/66; fol: 257. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2296; fecha: 17/4/66; fol: 189. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2296; fecha: 6/4/66; fol: 189. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2296; fecha: 7/2/66; fol: 68. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2296; fecha: 7/2/66; fol: 68. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2296; fecha: 25/1/66; fol: 32. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2296; fecha: 15/1/66; fol: 26

cliente incumplía su compromiso³¹. Esto solía realizarse mediante una carta dirigida al comerciante de la capital que entregaba quien deseaba convertirse en uno de sus clientes. Es lo que denominaban *carta de abono*³².

Para poder asumir tal papel o bien se ocupaba una posición prominente en la comunidad de la que formaban parte, no sólo social sino también económicamente³³, o bien debían ser conocidos previamente por el mayorista mexicano. En este último caso, los contactos con vecinos o comerciantes capitalinos, con cierta frecuencia parientes o paisanos de alguna de las dos partes, e incluso con los *agentes de negocios* que trabajaban en la ciudad podía facilitar el objetivo de quienes acudían a la capital en busca de mercancías o dinero³⁴. Lo más habitual, sin embargo, fue que tales relaciones se inscribieran en el ámbito comercial. En otras

³¹ En muchos casos tales conceptos se debieron entrecruzar. Por ejemplo, el encabezamiento de la *carta de abono* que enviaba el comerciante de Zamora Juan Ángel de Gamarra avalando a su compadre José Morellón, comerciante del pueblo de Caloja, ante el mayorista mexicano Ambrosio de Meabe es lo suficientemente explícita: "Paisano, amigo y señor...". Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2383; fecha: 3/5/75; fol: 237.

³² En estas cartas se presentaba al nuevo cliente especificando la relación que le unía con él, lo que debía ser básico para despertar la confianza del comerciante de la capital, al mismo tiempo que se responsabilizaba del pago de la cantidad adelantada. Dependiendo de la relación que uniera a fiador y proveedor sus contenidos reflejaban mayor o menor intimidad. Por ejemplo, en la carta enviada como fiador de M.N. de Zubieta, comerciante de Valladolid, J.A. de Gamarra, le daba el pésame a E. Llanos de Vergara y le animaba para recuperarse del terrible golpe que suponía le había supuesto la temprana muerte de su hijo. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2383; fecha: 3/5/75; fol: 237. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2297; fecha: 5/5/67; fol: 285

³³ Rafael Martíz Abal, comerciante de Saltillo, presentaba como fiador en una escritura de obligación que había firmado por más de doce mil pesos, importe de los géneros que le había vendido Pedro González de Noriega, a Francisco Pereira que en el mencionado documento aparece calificado como regidor y depositario general de la sencionada villa. F. Gómez de Rabago hacíalo propio con Francisco de San Pedro y la Torre, canónigo de la catedral de Valladolid. Not: F.F. Oton Passalle; N.º de Not: 519; Vol: 3468; fecha: 28/7/91; fol: 381. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2296; fecha: 14/1/66; fol: 23

³⁴ Hay que suponer que si los agentes de negocios o corredores de comercio de la ciudad ponían en contacto a los comerciantes de la ciudad con mercaderes de otros lugares del virreinato, en algunos casos para que las negociaciones así iniciadas pudieran cerrarse debían presentarse también como sus fiadores. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3459; fecha: 15/1/98; fol: 26. Not: Ignacio Miguel Godoy; Not: 275; Vol: 1747 bis; fecha: 19/11/67; fol: 188

palabras, con bastante frecuencia quienes se presentaron como *fiadores* eran también mercaderes que operaban en la misma región que sus recomendados y que se habían consolidado como clientes habituales del proveedor en cuestión habiendo conseguido de esa manera ganar la confianza de estos últimos²⁰.

Entre los comerciantes de provincias la confianza de la que debía surgir el papel de avalador podía derivar de los vínculos familiares o de *paisanaje* que a ellos también les unían, tanto en sus propias comunidades como en otras de la misma región, de la identidad de intereses que mantenía la cohesión del colectivo en cada uno de los asentamientos²¹, así como de los contactos realizados como consecuencia de la movilidad que caracterizaba sus actividades, reflejada en los desplazamientos que periódicamente realizaban entre algunos de los centros que se situaban en la misma región²².

²⁰ Por ejemplo, J.A. de Gamarra, comerciante de Zamora, se presentó como fiador de M.M. Zubieta, que había trabajado para él en su tienda e iba a responsabilizarse de la apertura de otra en compañía de su fiador, ante Eliseo Llanos de Vergara, almacenero mexicano al que el primero acudía para abastecer su propio negocio. Más interesante parece ser el caso de M. Iñigo, comerciante de Cocula, en Guadalajara, quien se presentó como fiador de A. Arriola, comerciante de la misma localidad, ante J. Dongo, mayorista de la capital, quien abastecía la tienda del primero y a quien éste representaba. M. Iñigo había acudido años antes al mayorista mexicano para satisfacer sus necesidades avalado por Francisco de Braambila, comerciante de Tecolotlán, también cliente y apoderado de Dongo. De la misma manera, Ignacio de Cepeda, comerciante de R. Verde, afianzó ante José González de Noriega a M. Fernández, quien a su vez hizo lo propio con su sobrino V. Fernández, ambos comerciantes de Aguayo. Not: D. J. de León; Not: 358; Vol: 2297; fecha: 5/5/67; fol: 285. Not: D.J. de León; N.º de Not: 358; Vol: 2386; fecha: 21/1/78; fol: 22. Not: D.J. de León; N.º de Not: 358; Vol: 2386; fecha: 19/18/78; fol: 398. Not: D.J. de León; N.º de Not: 358518; Vol: 2387; fecha: 2/11/79; fol: 395. Not: D.J. de León; N.º de Not: 358; Vol: 2387; fecha: 6/11/79; fol: 398. Not: J.A. Troncoso; Not: 678; Vol: 4538; fecha: 24/5/87; fol: 131.

²¹ Por ejemplo, en la carta de abono o "de recomendación" que escribió José Francisco Marañolejo a Damian Gutierrez de Terán, almacenero de México, a favor de José María Cordero, también comerciante de León, se refería a que este último, "noticioso del favor que V.M. se digna hacerme, se ha valido de mí para que le de esta carta de recomendación para con usted por si se le ofreciese algunos efectos de su casa...". Not: Francisco Javier Benítez; Not: 83; Vol: 527; fecha: 3/11/87

²² Mariano Iñigo, comerciante al que ya nos hemos referido en la nota 55, según la información de la que disponemos, estuvo comerciando en Cocula, Mascota y Sayula. Not: D.J. de León; N.º de Not: 358; Vol: 2387; fecha: 6/11/79; fol: 393. Not: D. J. de León; N.º de Not: 358; Vol: 2389; fecha: 27/11/81; fol: 487. Not: J.A. Troncoso; Not: 678; Vol: 4538; fecha: 24/5/87; fol: 131.

Más interesante parece el que en principio los vínculos así establecidos entre abastecedores y clientes prometían estabilidad en el tiempo, así como cierta reciprocidad²⁰. Todo ello se pone de manifiesto en la carta de abono que escribió a Antonio del Torno, comerciante mexicano, José Antonio Romero a favor de su primo Pedro Antonio Meléndez, vecino del pueblo de Apacingan. En la mencionada carta se puede leer:

"Estimado amigo y M.S.M., el portador de esta lo será Dios mediante mi primo don Pedro Antonio Melendez, vecino y del comercio de este pueblo que sin embargo de tener sus correspondencias en esa corte le he asegurado en virtud de la confianza que tenga de V.M. el que podrá suministrarle una factura de géneros que creo no pase de uno o dos mil pesos y le he facilitado que por medio de esta carta no dejará de surtirle la V.M. con alguno mas proporcion que en otra parte dicho mi primo además de su formalidad corriente por lo que va confiado que V.M. lo atenderá como si a mi propio fuera con quien puede V.M. conservar trato desde ahora para que le remita los efectos que este país ofrece no dejará de dar cumplimiento en lo que ajusten en fin no digo más en este asunto de que en defecto del encionado Melendes seré yo responsable a su entero

Si fuere del agrado de V.M. de ministrarme la adjunta memoria hasta cosa de 500 pesos para mi tente lo agradeceré y mandaré dicho monto en el mismo plazo que ajuste con mi recomendado. había intentado el ir a esa Corte por darnos una visita pero se lo omiten mis muchas ocupaciones por ahora con mis siembras de añil y caña pues intento si Dios es servido sacar mucho añil en las próximas aguas venideras y como quiera que en este año emprendí esta negociación pues sólo en las cañas estaba metido consulté con V.M. en una de mis anteriores si tenía expendio este efecto para mi gobierno

Deseo a V.M. la mayor salud y ofrezco la mía y la de toda esta de V.M.D. a su disposición pidiendo a Dios que la vida de V.M. ...

Remito a V.M. un par de estribos de quallacan especiales..."²¹

Indudablemente, todo ello, en función de la propia capacidad del mayorista mexicano, del mercado en cuestión y de los vínculos establecidos entre los mercaderes que en ellos operaban, podía conducir a la formación y crecimiento de redes de las que los primeros eran pieza clave, acaparando en algunos casos casi totalmente el abastecimiento de los productos demandados, tanto más cuanto más pequeña fuera la comunidad en

²⁰ TORALES PACHECO (1985 a): 167-168, señala al referirse a la casa de F.I. de Iraeta, uno de los principales almaceneros de la capital a finales del siglo, que con frecuencia se daba un intercambio o "cambalache" entre los productos que él demandaba de sus agentes y los artículos de procedencia europea, oriental, de otras regiones hispanoamericanas u otras plazas de Nueva España con los que los abastec.

²¹ Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3462; fecha: 24/12/93; fol: 536

cuestión⁴⁰. Desde la perspectiva del *almacenero* de la capital, los vínculos que estamos describiendo podían potenciar la focalización de sus actividades mercantiles hacia áreas geográficas determinadas⁴¹. En este sentido, el caso más interesante que hemos encontrado, sin duda, es el de la casa de comercio de Joaquín Dongo, cuya dinámica se localizó básicamente en los límites territoriales de la intendencia de Guadalajara, en donde sabemos satisfacía las necesidades de los mercaderes de Cocula, Autlán, Purificación, Mascota y Tocolotlán, siendo que sus únicos apoderados los mantenía en Cocula, Guadalajara y Puebla⁴².

Pero, además, en función de la reciprocidad a la que nos hemos referido antes, el mantenimiento de estas relaciones facilitaba al mayorista de la capital la adquisición en estos mercados de algunos

⁴⁰ Los ejemplos son numerosos. Por ejemplo, en Valle de Santiago, asentamiento localizado en la intendencia de Guanajuato, de los cinco comerciantes de los que hemos sabido se abastecían en la capital del virreinato, cuatro eran clientes de Eliseo Llanos de Vergara. Not: F.J. de la Corda Moran; Not: 142; Vol: 858; fecha: 16/10/66; fol: 226. Not: F. J. de la Corda Moran; Not: 142; Vol: 858; fecha: 31/1/67; fol: 262. Not: F. J. de la Corda Moran; Not: 142; Vol: 858; fecha: 31/1/67; fol: 262. Not: D. J. de Leon; Not: 350; Vol: 2297; fecha: 7/5/67; fol: 295. Not: D. J. de Leon; Not: 350; Vol: 2297; fecha: 7/5/67; fol: 295. Not: D.J. de Leon; N^o de Not: 350; Vol: 2298; fecha: 31/3/69; fol: 262. Not: D. J. de Leon; N^o de Not: 350; Vol: 2299; fecha: 9/10/70; fol: 481. Not: D.J. de Leon; N^o de Not: 350; Vol: 2300; fecha: 14/9/72; fol: 509. Not: D.J. de Leon; N^o de Not: 350; Vol: 2301; fecha: 20/10/73; fol: 607. Not: D.J. de Leon; N^o de Not: 350; Vol: 2302; fecha: 3/10/74; fol: 485.

⁴¹ Esto no excluye el que los comerciantes mexicanos mantuvieran contactos con mercaderes de diferentes regiones. Ver por ejemplo el caso de José de Zavallos, quien en diferentes documentos se refiere a tres cuentas abiertas coincidentes en el tiempo con clientes del pueblo de Tacámbaro (Valladolid), Real de San José del Parral (Durango) y Zacatecas. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3453; fecha: 21/1/83; fol: 33. Not: D.J. de Leon; N^o de Not: 350; Vol: 2304; fecha: 5/11/76; fol: 405. Not: D.J. de Leon; N^o de Not: 350; Vol: 2307; fecha: 26/11/79; fol: 417.

⁴² Ver Not: D. J. de Leon; Not: 350; Vol: 2305; fecha: 15/10/77; fol: 401. Not: D.J. de Leon; N^o de Not: 350; Vol: 2305; fecha: 15/10/77; fol: 403. Not: D.J. de Leon; N^o de Not: 350; Vol: 2306; fecha: 21/1/78; fol: 22. Not: D.J. de Leon; N^o de Not: 350; Vol: 2306; fecha: 19/10/78; fol: 398. Not: D.J. de Leon; N^o de Not: 350; Vol: 2306; fecha: 12/11/78; fol: 400. Not: D.J. de Leon; N^o de Not: 350; Vol: 2306; fecha: 2/12/78; fol: 440. Not: D.J. de Leon; N^o de Not: 350; Vol: 2307; fecha: 14/1/79; fol: 12. Not: D.J. de Leon; N^o de Not: 350518; Vol: 2307; fecha: 8/3/79; fol: 90. Not: D.J. de Leon; N^o de Not: 350; Vol: 2307; fecha: 12/4/79; fol: 123. Not: D.J. de Leon; N^o de Not: 350; Vol: 2307; fecha: 2/11/79; fol: 395. Not: D.J. de Leon; N^o de Not: 350518; Vol: 2307; fecha: 2/11/79; fol: 395. Not: D.J. de Leon; N^o de Not: 350; Vol: 2307; fecha: 6/11/79; fol: 398. Not: D. J. de Leon; N^o de Not: 350; Vol: 2308; fecha: 10/11/80; fol: 393. Not: D. J. de Leon; N^o de Not: 350; Vol: 2308; fecha: 17/11/80; fol: 401. Not: D. J. de Leon; N^o de Not: 350; Vol: 2309; fecha: 26/11/81; fol: 487. Not: Francisco Javier Benitez; Not: 93; Vol: 527; fecha: 2/12/80; fol: 131.

productos demandados en otras plazas del virreinato, interviniendo, por tanto, en su comercialización también en condiciones privilegiadas⁴³. De esta manera, al vincularse con comerciantes establecidos en los reales de minas, se aseguraban también el acceso a los circuitos de la plata.

Las relaciones así mantenidas podían prolongarse en el tiempo. Todo dependía del comportamiento del comerciante de provincias con respecto a los compromisos adquiridos con el mayorista de la capital y de la evolución que siguiera su negocio en los respectivos mercados provinciales. En el mejor de los casos, dichos vínculos acababan desembocando en la apertura de una *cuenta*⁴⁴. Esto significaba básicamente que el abastecedor de la capital no establecía un límite temporal para regularizar las deudas derivadas de los intercambios, lo que permitía al de de provincias la

⁴³ Esto es especialmente significativo en el caso de Pedro González de Noriega, quien, por lo que sabemos, desarrolló sus negocios fundamentalmente en la intendencia de San Luis Potosí y en el Nuevo Santander, con lo que evidentemente debió estar en magníficas condiciones para introducirse en el circuito de distribución de ganado, teniendo presente que en dichas tierras con cierta frecuencia los comerciantes llegaban a invertir en tierras convirtiéndose en ganaderos. Así hemos podido encontrar pruebas que confirman su papel de abastecedor de varios comerciantes de Aguayo, Santo Domingo de Hoyos, Revilla, San Nicolás de Croix, San Carlos y R. Verde, en donde tenía destacado un apoderado para el cobro de cualquier cantidad adeudada, al igual que en San Luis Potosí y Monterrey. Not: Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3458; fecha: 24/10/88; fol: 368. Not: Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3458; fecha: 11/12/88; fol: 396. Not: Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3451; fecha: 38/10/81; fol: 385. Not: Francisco Javier Benítez; Not: 83; Vol: 527; fecha: 24/10/85; fol: 86. Not: Francisco Javier Benítez; Not: 83; Vol: 527; fecha: 25/10/85; fol: 93. Not: B. Morante; Not: 419; Vol: 2795; fecha: 7/12/85. Not: B. Morante; Not: 419; Vol: 2795; fecha: 18/3/86. Not: B. Morante; Not: 419; Vol: 2795; fecha: 16/10/86. Not: J. A. Troncoso; N^{de} Not: 678; Vol: 4538; fecha: 22/5/87; fol: 131. Not: J. A. Troncoso; N^{de} Not: 678; Vol: 4538; fecha: 17/7/87; fol: 152. Not: J. A. Troncoso; Not: 678; Vol: 4539; fecha: 16/9/88; fol: 131. Not: J. A. Troncoso; N^{de} Not: 678; Vol: 4539; fecha: 14/10/88; fol: 158. Not: J. A. Troncoso; Not: 678; Vol: 4539; fecha: 27/10/88; fol: 156. Not: Francisco Javier Benítez; Not: 83; Vol: 527; fecha: 14/12/89; fol: 262. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3459; fecha: 21/10/90; fol: 488. Not: F. F. Oton Passalle; N^{de} Not: 519; Vol: 3468; fecha: 19/10/91; fol: 464. Not: F. Fco Oton Passalle; N^{de} Not: 519; Vol: 3461; fecha: 28/1/92; fol: 33. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3461; fecha: 29/10/92; fol: 493. Not: F. Fco Oton Passalle; N^{de} Not: 528; Vol: 3465; fecha: 1/10/96; fol: 372. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3466; fecha: 9/11/97; fol: 376. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3467; fecha: 24/10/98; fol: 312.

⁴⁴ En la documentación suele aparecer como *cuenta de cargo y data*. Como hemos visto anteriormente, estos comerciantes podían ejercer como apoderados de los mayoristas mexicanos responsabilizándose de esta manera de los negocios que estos últimos tenían en la región en cuestión. A la relación que estamos describiendo la han denominado otros autores "corresponsalía". Ver, por ejemplo, TORALES PACHECO (1985a): 177-184

posibilidad de poder satisfacerlas esperando el mejor momento para la contabilidad de su negocio. Este último, a cambio, reforzaba su compromiso de no abastecerse a través de otros comerciantes de la capital del virreinato⁴³.

En principio los vínculos así definidos con los mercados en cuestión parecen incluso más estables y, sobre todo, más provechosos que los que se conseguían a través del establecimiento de una compañía para administrar un establecimiento comercial fuera de la ciudad⁴⁴. De hecho, tal fórmula de canalización de los intercambios incluía aspectos que la dotaban de ventajas adicionales con respecto a la formación de compañías, ya que normalmente el cliente de provincias no sólo se encargaba de aportar lo necesario para satisfacer los impuestos cargados sobre este tipo de negociación, sino que también aparecía como el responsable de su transporte a su lugar de destino no suponiendo por tanto por este concepto gasto alguno al mayorista mexicano⁴⁵. Este último, por tanto, ingresaba sin ningún coste los beneficios de la operación comercial que, por lo que hemos podido comprobar en la documentación, oscilaba entre el 3% y el 65%, aunque

⁴³ Esto implicaba que no pocas veces la regularización de sus relaciones económicas se realizaban entre los herederos de uno u otro. No obstante, lo más frecuente debió ser la renegociación a iniciativa del comerciante de México al comprobar el retraso del cliente en satisfacer el pago de las cantidades adeudadas. Ver por ejemplo Not: D. J. de Leon; N^o de Not: 358; Vol: 2298; fecha: 27/10/69; fol: 695. Not: D. J. de Leon; N^o de Not: 358; Vol: 2389; fecha: 28/9/81; fol: 412. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3461; fecha: 31/1/92; fol: 46. Not: J. M. Pozo; N^o de Not: 522; Vol: 3491; fecha: 5/6/92; fol: 168.

⁴⁴ El número de cuentas abiertas por comerciantes de provincias en casas de comercio de la capital que hemos podido encontrar es similar al de compañías de comercio. Ahora bien, teniendo presente que las características de una y otra relación condicionaban el que se acudiera a un notario con mayor frecuencia en este último caso, es muy posible que la apertura de cuentas fuera una fórmula empleada con mayor regularidad por los comerciantes de la capital para canalizar sus intercambios que la formación de compañías de comercio.

⁴⁵ Por lo que hemos podido comprobar a través de la documentación, en la mayor parte de los casos los comerciantes de provincias tenían sus propios medios de transportes. Ver Not: D. J. de Leon; Not: 358; Vol: 2296; fecha: 3/6/66; fol: 271

lo más normal es que se situara por encima del 20%⁴⁰.

Si en tales circunstancias, ventajosas para ambas partes, no es extraño, como acabamos de apuntar, que su pervivencia fuera mayor en ocasiones que en el caso de los acuerdos de sociedad⁴¹, tampoco lo es el que hayamos comprobado que entre los abastecedores mexicanos, al igual que sucedía en la formación de compañías y la posesión de tiendas fuera de la capital, se encontraran no sólo los grandes *almaceneros* de la capital, predominantes, sino también, atraídos por las notables utilidades que podían extraerse de estas operaciones, los comerciantes que se integraban en las capas medias del sector mercantil mexicano. Como en los otros dos casos, los vínculos con los notables de la capital condicionarían decisivamente su participación. De hecho, algunos, incapaces de satisfacer por sí mismos la demanda de los clientes provinciales, intervenían en dichos circuitos actuando como intermediarios entre estos últimos y los más importantes comerciantes mexicanos de quienes obtenían las mercancías o el dinero solicitado.

En cualquier caso, el volumen de las transacciones canalizadas de esta manera debió ser muy notable. Como se puede apreciar en el cuadro

⁴⁰ En algunas de las facturas emitidas por los comerciantes de la capital se incluyen no sólo las mercancías vendidas, sino también el porcentaje que sobre su valor cargaban los mismos por "acuerdo" al que llegaban con sus clientes de provincias. Tales cargas pueden ser consideradas como los beneficios obtenidos de dichas operaciones, ya que los impuestos que gravaban dichas transacciones eran pagados por los mercaderes de fuera de la ciudad. Hemos registrado las siguientes comisiones: 5%, 10%, 15%, 18%, 22%, 28%, 30%, 31% y 34% del precio de los géneros. Not: J.A. Troncoso; Not: 678; Vol: 4541; fecha: 18/12/98; fol: 155. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3452; fecha: 16/11/82; fol: 438. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3467; fecha: 5/7/98; fol: 228. Not: J. M. Pozo; N.º de Not: 522; Vol: 3497; fecha: 3/11/98; fol: 212. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3456; fecha: 11/11/86; fol: 276. Not: Francisco Javier Benitez; Not: 83; Vol: 527; fecha: 6/2/88; fol: 28. Not: F. Francisco Oton Passalle; Not: 519; Vol: 3458; fecha: 18/12/89; fol: 388. Not: J.M. Pozo; N.º de Not: 522; Vol: 3486; fecha: 38/10/87; fol: 272. Not: J. M. Pozo; N.º de Not: 522; Vol: 3485; fecha: 29/4/86; fol: 79. Not: Antonio de Adan; Not: 27; Vol: 288; fecha: 2/18/98; fol: 151-52

⁴¹ Entre las relaciones más largas que hemos encontrado destaca la que mantuvieron Joaquín de Colla y Manuel Gorriti, que se prolongó entre 1784 y 1792, y sólo fue suspendida por la muerte del segundo. La confianza fue tal que el primero llegó a nombrar al segundo su apoderado en real del Parral, donde tenía situado su comercio. Not: J. M. Pozo; N.º de Not: 522; Vol: 3491; fecha: 23/10/92; fol: 319

IV.7, la suma del valor de las más de novecientas escrituras de obligación fechadas entre 1765 y 1800 que hemos podido localizar en el Archivo General de Notarias de México supera los seis millones de pesos. Hay que precisar, sin embargo, que tal cálculo muy probablemente sea inferior a la cifra a la que debió ascender el volumen total de este tipo de intercambios durante el período mencionado, ya que, en general, cuando los clientes de provincias conseguían regularizar sus relaciones con sus proveedores capitalinos a través de la apertura de una cuenta, las ventas realizadas no quedaban protocolizadas mediante la emisión de las correspondientes escrituras de obligación, sino que éstas se firmaban periódicamente incluyendo en este caso el saldo resultante de las diferentes operaciones en las que ambos habían intervenido y que habían sido anotadas en los respectivos libros de contabilidad.

CUADRO IV.5
ORIGEN DE LAS MERCADURIAS DISTRIBUIDAS POR LOS COMERCIANTES DE MEXICO A
FINALES DEL SIGLO XVIII.

PAIS DE ORIGEN	VOLUMEN DE MERCADURIAS (pesos)	VOLUMEN DE MERCADURIAS (porcentaje)
FRANCIA	213.828	22'6
ESPAÑA	188.495	20'0
CONFUSO	177.262	18'8
CHINA	133.135	14'1
NUEVA ESPAÑA	129.658	13'7
INGLATERRA	52.311	5'5
ALEMANIA	29.183	3'1
ITALIA	8.928	1'0
COLONIAS	7.848	0'8
HOLANDA	3.916	0'4
TOTAL	944.476	100'0

Fuente: A.G.N.M.

En relación a la naturaleza y origen de los géneros distribuidos por los comerciantes mexicanos a sus clientes de provincias, la información contenida en las ciento treinta y tres facturas que fueron protocolizadas entre 1782 y 1800 junto a las escrituras de obligación de pago correspondientes ha sido básica para poder precisarlo. En ellas se especificaban las mercaderías incluidas en la transacción comercial, el precio al que se vendían y con mucha frecuencia su procedencia. El valor de dichas facturas, como se puede apreciar en el cuadro IV.5, casi llega al millón de pesos⁷⁰.

Entre las mercancías predominaban los textiles semielaborados de lana, lino, seda y algodón. En mucha menor medida hemos encontrado la venta de alimentos (almendras, pasas, aceite, azúcar, cacao, especias o vino fundamentalmente) y de hierro. En general, como se puede apreciar en el cuadro IV.5, la mayor parte de los géneros comercializados eran importados de Francia y España. De dichos territorios procedían la mayoría de tejidos de lana, seda, algodón y lino destacando en el caso francés los denominados pontivís y las bretañas, además de pañuelos y medias. En lo que hace a las mercaderías de origen español, los productos elaborados en las factorías catalanas (paños, medias, pañuelos y pintados) ocupaban una posición destacada, tanto al menos como la producción de las reales fábricas (paños básicamente). Desde dicha región viajaban también una buena parte de los aguardientes y vinos distribuidos por los comerciantes mexicanos a otras localidades del virreinato, quienes hacían lo propio con los caldos producidos en Andalucía y, sobre todo, en el área de Málaga. Es notoria también la presencia de las telas, semielaborados y elaborados hechos en seda procedentes de Valencia, Talavera y Toledo, así como de otros puntos

⁷⁰ Ver nota 31 en la introducción de esta segunda parte.

de la península como Granada y, por último, del hierro que se importaba de los centros de procesamiento localizados en el País Vasco. Por lo demás, la escasa proporción de géneros de origen inglés, holandés, alemán e italiano, que completa la contribución europea, se definía en torno a las telas de lana, en los dos primeros casos, y elaborados finos de lienzo y seda respectivamente en los dos segundos.

Tras los productos de origen europeo, predominaban los que entraban en el virreinato vía Acapulco (lo que en el cuadro IV.5 hemos denominado *China*) y los de origen novohispano. Entre los primeros destacan las telas de seda, la ropa manufacturada (medias de seda, pañuelos...) y las especias (canela, clavo y pimienta). Es muy probable que un alto porcentaje de las mercancías a las que no hemos podido asignar claramente un origen geográfico (en el cuadro IV.5 aparecen como *confuso*) fueran asiáticas, pues, por ejemplo, entre ellas se encuentra un volumen bastante elevado de listones (textiles semielaborados), pañuelos y medias que, por lo que sabemos, eran importados en notables cantidades de dicha región⁷¹. Esto significa que seguramente los géneros asiáticos fueron comercializados por los comerciantes de la capital en una proporción muy similar a los que llegaban de Francia y España. En lo que hace a los que procedían de otros territorios americanos (lo que en el cuadro IV.5 aparece designado como *colonias*), éstos se limitaban al cacao que se importaba desde las regiones septentrionales de Sudamérica (Guayaquil, Caracas y Maracaibo)⁷².

Por último, entre los productos novohispanos que distribuyeron los comerciantes de la capital en los mercados del virreinato destacan las

⁷¹ YUSTE (1995): 231-264

⁷² En la documentación analizada hemos encontrado rastros de una compañía establecida con el objetivo de importar cacao de Guayaquil tras haber conseguido un permiso de la Corona para poder hacerlo durante 18 años. Not: I. Jaraba; Not: 328; Vol: 2284; fecha: 13/2/67; fol: 15

mantas elaboradas en las comunidades indígenas del centro y sur de Nueva España⁷³, los rebozos, fundamentalmente de Temascaltepec, Sultepec⁷⁴ y Tenancingo, así como los textiles de lana de Puebla (incluidos rebozos de todo tipo), los paños de Querétaro y los pintados elaborados en la capital⁷⁵. Aparte de los textiles mencionados, es muy frecuente encontrar seda producida en la Mixteca y el azúcar cultivado en el área de Cuernavaca y Cuautla. Es posible que el porcentaje que hemos calculado en este caso fuera en realidad algo más alto, pues, como ya hemos dicho anteriormente, no hemos contabilizado la mayor parte de los galones, listones y cintillas comercializados y, por lo que sabemos, este tipo de manufacturas eran elaboradas también en México⁷⁶.

En lo que hace a la distribución geográfica de sus clientes, como se puede apreciar en el cuadro IV.6, tres de cada cuatro de quienes tenían cuenta abierta con algún mayorista de la capital para conseguir el abastecimiento de sus negocios comerciaban en las intendencias de México, Valladolid, Guadalajara o Durango. Además, por lo que hemos podido comprobar, en la mayor parte de los casos, sobre todo en las dos primeras, dichos comerciantes se situaban en pequeños centros de escasa población o bien en los reales de minas de importancia secundaria.

⁷³ No hemos encontrado variaciones apreciables en las ventas de las mercancías obtenidas tradicionalmente a través del sistema de repartimiento en las facturas fechadas tras la prohibición hecha por la Corona a los alcaldes mayores de comerciar en sus respectivas jurisdicciones.

⁷⁴ SALVUCCI (1987): 28, señala que a finales del XVIII las minas de plata de Temascaltepec estaban en decadencia debido a que el mercurio estaba siendo desviado progresivamente a Guanajuato. Por ello, precisamente, Temascaltepec se habría especializado en la producción de *pañó de rebozo* (mezcla de seda y lana) que fue comercializado en Guanajuato, Querétaro. Habría que puntualizar al respecto, por una parte, que Sultepec debió seguir el mismo proceso que el que Salvucci señala respecto de Temascaltepec y, por otra, que la especialización en su producción incluiría también la producción de rebozos.

⁷⁵ La participación de los comerciantes mexicanos en la distribución de los textiles elaborados en los centros mencionados pudo facilitar la movilización de la producción de dichos centros. No parece, pues, que la comercialización fuera, como señala SALVUCCI (1987): 57, una dificultad añadida.

⁷⁶ TORALES PACHECO (1985a): 165-168

CUADRO IV.6
DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LAS CUENTAS ABIERTAS DEL COMERCIO DE
PROVINCIAS CON EL COMERCIO DE MEXICO A FINALES DEL SIGLO XVIII

INTENDENCIA	NUMERO DE CUENTAS (Total)	NUMERO DE CUENTAS (porcentaje)
MEXICO	26	37'8
VALLADOLID	18	14'5
GUADALAJARA	18	14'5
DURANGO	8	11'7
NUEVO SANTANDER	1	1'4
GUANAJUATO	2	2'9
SONORA	2	2'9
PUEBLA	4	5'8
NUEVO REINO DE LEON	1	1'4
OAXACA	1	1'4
VERACRUZ	1	1'4
SAN LUIS POTOSI	2	2'9
TACATECAS	1	1'4
TOTAL	69	100'0

Fuentes: A.S.N.M.

Ahora bien, el mayor problema relacionado con la delimitación geográfica expuesta es que tan sólo hemos podido contabilizar el número de clientes asentados fuera de la capital, sin poder hacer lo propio con respecto al volumen de negocio que tales contactos suponían. Para poder acercarnos al perfil espacial de dichos intercambios, hemos procesado el valor de las transacciones especificado en las más de novecientas escrituras de obligación de pago fechadas entre 1765 y 1800 que hemos podido localizar en el Archivo General de Notarías de México. Así, como se puede apreciar en el cuadro IV.7, más de la mitad del total corresponde a las compras realizadas por los comerciantes de las intendencias de Durango,

Guadalajara y Guanajuato. Tales cifras, al igual que las que hemos

CUADRO IV.7
COMPRAS REALIZADAS POR COMERCIANTES DE PROVINCIAS EN EL MERCADO MEXICANO
Y REGISTRADAS EN ESCRITURAS DE OBLIGACION, POR INTENDENCIAS (1765-1800).
(porcentaje)

INTENDENCIA	VALOR DE LAS MERCANCIAS (en pesos)	PORCENTAJE SOBRE EL VALOR TOTAL DE LAS MERCADURIAS
DURANGO	1.571.523	25'54%
GUADALAJARA	1.086.803	17'66%
GUANAJUATO	814.623	13'24%
MEXICO	598.960	9'73%
VALLADOLID	483.992	6'56%
MERCADERES VIANDANTES	369.656	6'02%
ARISPE	249.365	4'05%
SAN LUIS POTOSI	231.839	3'75%
SIN LOCALIZAR	217.678	3'53%
PUEBLA	179.850	2'91%
NUEVO REINO DE LEON	146.384	2'37%
NUEVO SANTANDER	136.473	2'21%
ZACATECAS	113.887	1'85%
OAXACA	21.178	0'34%
VERACRUZ	10.128	0'16%
TOTAL	6.158.832	100'00%

Fuentes: A.H.N.M.

contabilizado con respecto a las intendencias de México y Valladolid, contrastan notablemente con el número de operaciones realizadas con comerciantes asentados en estas dos últimas intendencias, pues la suma de ambas triplica las registradas en el caso de la intendencia de Durango, mientras que su valor no suponía ni las dos terceras partes del de esta

última.

Tales contrastes son relevantes también en lo que hace a la dispersión de los contactos mercantiles. Así, mientras las operaciones mercantiles que estamos comentando se distribuían entre un elevado número de localidades, en algunos ocasiones de escasísima densidad de población, en los casos de las intendencias de México o Valladolid, todo lo contrario sucede en el Bajío, en donde la concentración de los mismos en un reducido número de plazas es relevante (ver cuadro IV.8)⁷⁷. En definitiva, estos datos, que parecen estar en concordancia con los expuestos en relación al número de comerciantes de fuera de la capital con los que se mantenían cuentas abiertas e incluso con el de establecimientos de compañía, remiten a las afirmaciones que se han venido realizando respecto a las dimensiones de los mercados en el interior del virreinato a finales del siglo XVIII y la importancia que desde esa perspectiva asumía el Bajío⁷⁸.

CUADRO IV.8
LOCALIZACION DE LOS CLIENTES Y APODERADOS DE LOS COMERCIANTES MEXICANOS A FINALES DEL SIGLO XVIII

LOCALIZACION	CLIENTES (total)	CLIENTES (porcentaje)	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje)
Urbano	177	21'4	430	46'4
Rural	651	78'6	496	53'6
Total	828	100'0	926	100'0

Fuente: A.H.N.M.

⁷⁷ Así, por ejemplo, el valor de las ventas realizadas a comerciantes asentados en las ciudades de Guanajuato y León supone las tres cuartas partes del total de las que se han registrado en la intendencia de Guanajuato.

⁷⁸ ALVARADO GOMEZ (1995): 70-74.

Por último, a partir de las cifras que hemos venido manejando hemos elaborado el cuadro IV.9. En él se han incluido además del monto total al que ascienden las ventas realizadas anualmente por los mayoristas mexicanos a los comerciantes de provincias, el valor relativo de las mismas en relación a la media anual calculada (en el cuadro representado por la cifra incluida en la columna denominada *Índice*)⁷⁷. A primera vista destaca el descenso pronunciado que experimentaron este tipo de transacciones en los últimos diez años del siglo. De hecho, como se puede apreciar en el cuadro, a lo largo de esta década tan sólo en 1798 el volumen de las operaciones superó la media anual, mientras que únicamente en 1792 y 1799 se llegó a la mitad de lo contabilizado por término medio para el período en su conjunto.

Ante tal constatación, evidentemente hay que preguntarse si tan notable declinación fue consecuencia de las medidas reformistas impulsadas por los gobernantes entre 1786 y 1789, fechas en las que se promulgaron las ordenanzas que respectivamente acabaron con los *repartimientos de mercancías* y con el *sistema de flotas*, con el objetivo de precipitar el final del predominio de los comerciantes mexicanos en los mercados del virreinato de Nueva España.

En este sentido, poco podemos afirmar respecto a la evolución secular que siguen estas operaciones, ya que el presente trabajo se concentra en los últimos treinta y cinco años de la centuria. No obstante, nos parece realmente significativo el resultado del análisis quinquenal del período. Desde tal perspectiva se aprecia que fue en los dos primeros lustros, es

⁷⁷ En el cuadro 58 del apéndice hemos desglosado la información por años e intendencias.

CUADRO IV.9
VENTAS REALIZADAS A COMERCIANTES DE PROVINCIAS EN EL
MERCADO MEXICANO REGISTRADAS EN ESCRITURAS DE
OBLIGACION. (1765-1988)

AÑOS	VALOR (en pesos)	INDICE
1765	110.633	65
1766	474.823	278
1767	367.568	215
1768	4.895	3
1769	335.444	196
1770	387.192	227
1771	19.503	11
1772	186.684	62
1773	522.835	306
1774	405.357	237
1775	152.544	89
1776	66.148	39
1777	175.540	103
1778	217.596	127
1779	229.231	134
1780	295.816	173
1781	241.725	141
1782	252.733	148
1783	123.560	72
1784	192.804	112
1785	150.995	88
1786	182.907	107
1787	133.585	78
1788	203.933	119
1789	70.369	46
1790	192.818	113
1791	65.289	38
1792	100.633	59

1793	80.272	35
1794	10.859	6
1795	23.496	14
1796	14.984	9
1797	52.010	30
1798	48.623	28
1799	189.797	64
1800	40.466	24
TOTAL	6.150.932	--
MEDIA	170.856	--

Fuentes: A.H.N.M.

decir, entre 1765 y 1774 cuando la media llega a sus valores más altos, fundamentalmente en el segundo. De hecho, entre 1785 y 1789 el valor medio ya había caído a menos del contabilizado entre 1770 y 1774. En otras palabras, es muy posible que el descenso del volumen de las operaciones a las que nos venimos refiriendo comenzara años antes de que se promulgara la mencionada legislación. Y es que para poder apreciar adecuadamente la evolución de este tipo de intercambios habría que tener en cuenta también la que sigue la economía novohispana en su conjunto en las últimas décadas del siglo. En este sentido, pues, los datos que venimos manejando parecen estar de acuerdo con el estancamiento e incluso declinación de los principales indicadores económicos novohispanos que algunos investigadores han propuesto¹⁰⁹, así como con algunos de los determinantes que los causaron como la extracción de moneda y el incremento de la presión fiscal que afectaba sobre todo a la circulación mercantil interna¹¹⁰ o, en

¹⁰⁹ VAN YOUNG (1989): 206-219

¹¹⁰ Como señala GARCÍA DÍAZ (1985): 222-265, a comienzos de la década de los noventa un centenar de comerciantes mexicanos habían solicitado al Real Tribunal del Consulado su intervención y apoyo ante la decadencia que experimentaba el comercio a causa de la escasa circulación de la moneda que limitaba la liquidez en los negocios, la abundancia alternada con la escasez de mercancías, debido a la irregularidad

relación con el hundimiento definitivo que reflejan las cifras en el último quinquenio de la centuria, con las crisis bélicas que afectaron de manera muy notable al comercio atlántico, pues no hay que olvidar que la mayor parte de las mercancías distribuidas por los comerciantes mexicanos eran de origen europeo⁸².

Ello, sin embargo, no quiere decir que las mencionadas medidas no afectaran de alguna manera la situación privilegiada de la que había disfrutado el sector mercantil de la capital. De hecho, según se puede apreciar en el cuadro 58 del apéndice, el progresivo descenso de las ventas fue bastante más acusado en los mercados situados en las regiones en las que precisamente se habían registrado las operaciones más importantes durante los años anteriores, fundamentalmente en los que se incorporaban a las intendencias de Guadalajara y Durango. Habría que señalar, por tanto, que en el contexto al que nos venimos refiriendo, los comerciantes mexicanos perdieron el control absoluto sobre algunas regiones y, sobre todo, sobre los núcleos de población más importantes localizadas en las mismas. Ahora bien, las características antes apuntadas sobre la forma en que el mayorista mexicano había organizado la distribución de géneros en las más pequeñas comunidades rurales hacía muy difícil que en tan poco tiempo transcurrido perdiera su control sobre ellas teniendo en cuenta que todo se basaba en la fidelidad personal que daba sentido a estos vínculos económicos. Todo ello parece confirmar la necesidad de matizar las afirmaciones que se han realizado hasta ahora respecto a los efectos de la

del tráfico, y el elevado costo de los derechos de alcabala para introducir los efectos a la ciudad de México, lo cual impedía a los comerciantes del interior surtir los pedidos en la capital. Después de recordar frecuentes servicios pecuniarios hechos a la Corona, solicitaban una reducción de un 3% o un 4% de alcabala, con objeto de reducir el centralismo mercantil del que siempre habían disfrutado en la ciudad de México.

⁸² ALVARADO BONEI (1995): 96-186

política liberalizadora que finalmente aplicaron los borbones en el virreinato novohispano.

En definitiva, a lo largo del presente capítulo hemos pretendido fijar nuestra atención en las actividades mercantiles impulsadas por los comerciantes mexicanos fuera de la capital. Sus protagonistas no fueron únicamente los más importantes *almaceneros* de la capital, sino que también participaron quienes administraban negocios con un nivel de capitalización menor. Ahora bien, en la mayor parte de los casos la iniciativa de estos últimos manifestaba una clara dependencia de los primeros para poder disponer del caudal y las mercancías requeridos para intervenir en estos circuitos, por lo que, en definitiva, se puede afirmar que en estas ocasiones tan sólo pudieron asumir el papel de intermediarios entre las grandes casas comerciales de la capital y otros mercados del virreinato, suponiendo de esa manera una fórmula adicional en el sistema de distribución de mercaderías por parte de los principales mayoristas de la capital.

De hecho, hasta al menos la última década de la centuria, las principales casas mercantiles de la capital se implicaron en gran medida en la distribución en los mercados virreinales de las mercancías importadas de Asia y Europa, pero también de las manufacturas elaboradas en la propia ciudad y en otros enclaves novohispanos. Sus negocios se desarrollaron prácticamente en todo el territorio, estableciendo vínculos tanto con las principales plazas como con establecimientos de menor tamaño. Y lo que parece más importante, mediante el desarrollo de sus actividades mercantiles fueron capaces de fomentar intercambios entre las diferentes economías regionales.

Sin embargo, lo que parece más interesante a la hora de evaluar las repercusiones que tales actividades pudieron tener sobre el sistema

económico novohispano es la organización con la que dotaron a sus negocios fuera de la capital y la eficacia que ésta demostró en el contexto político, social y económico del virreinato. Así, como hemos visto, la debilidad del sistema político les había permitido introducirse en algunos mercados a través de las actividades que de manera conjunta emprendieron en los mismos con los funcionarios de la administración real. Ello propiciaba que en dichos territorios actuaran de manera casi monopólica, acaparando con ello la distribución de las mercaderías demandadas tanto en las comunidades de la región como en los mercados exteriores. De manera tan productiva llegaron a afrontar también la inexistencia de instituciones de crédito y la escasez de circulante imperantes en la economía novohispana. Por una parte, y como una forma de asegurarse el acceso a la plata, no dudaron en abrir establecimientos y mantener contactos regulares con los comerciantes de los principales centros de producción de plata. Por otra, aprovechando la falta de liquidez de las casas mercantiles de provincias, consolidaron con ellas unos vínculos de dependencia con notables contenidos personales a través de los cuales no sólo encontraban salida a las mercancías importadas y producidas en el propio virreinato, sino que también lograban adquirir otros productos que introducían en otros circuitos mercantiles. En definitiva, en estas circunstancias las repercusiones del sistema creado y sostenido desde la capital no sólo fomentaba la centralización económica, sino que además consolidaba la fragilidad del sistema de intercambios y retrasaba la consolidación de la economía de mercado.

CONCLUSIONES
EL SECTOR MERCANTIL MEXICANO Y LA ECONOMIA DEL
VIRREINATO DE NUEVA ESPAÑA A FINALES DEL SIGLO
XVIII

Como hemos podido comprobar en las páginas precedentes, en las últimas décadas del siglo XVIII, México, capital del virreinato de Nueva España, era sede del sector mercantil más importante de los territorios americanos dominados por la dinastía borbónica. Su trascendencia no sólo se derivaba del número de individuos que lo integraban, sino también del volumen de capital con el que operaban y de las estrategias desarrolladas por los mismos, a través de las cuales, sin duda, participaron en todos los ámbitos de la economía y de la geografía del virreinato de Nueva España. Entre ellos, indudablemente, destacaba un grupo minoritario cuyos miembros, mayoritariamente inmigrantes, a lo largo de sus vidas eran capaces de acumular importantes sumas de dinero producto de la administración de sus negocios comerciales. Su posición de privilegio en la estructura social de la ciudad e incluso del virreinato era producto de la cohesión que demostraban a nivel colectivo y de las fórmulas empleadas en la gestión de sus negocios en el plano individual. El resto, en mayor o menor medida,

dependía de ellos en su intento por integrarse satisfactoriamente en la sociedad que aquéllos dominaban.

La dinámica de dichas casas de comercio, por tanto, ha de ser tenida en cuenta cuando lo que se pretende es definir la funcionalidad económica de la ciudad. Desde esta perspectiva, pues, no parece posible caracterizar a la capital del virreinato como una *ciudad parasitaria*, según la terminología que con frecuencia se ha venido utilizando para definir el comportamiento económico de los principales centros administrativos del imperio borbónico incluida la propia ciudad novohispana. Tales rasgos, además, se alejan notablemente de las afirmaciones que se han realizado según las cuales México, como centro urbano localizado en los territorios americanos, habría estado estrechamente vinculado a la economía metropolitana, al menos en la misma medida que distanciado de la organización económica de los territorios que controlaba, en función de su papel como principal centro administrativo de los mismos.

De hecho, en el contexto virreinal de finales de la centuria, si la ciudad se había consolidado como el principal centro de consumo de bienes básicos y de productos de lujo importados tanto de Europa como de Asia, era también muy significativo su papel como enclave distribuidor de textiles elaborados en la capital y otras localizaciones de Nueva España y de fuera del virreinato, así como de otros productos importados y, por último, como principal establecimiento financiero en la economía novohispana desde donde se realizaron frecuentes transferencias de capital a otros sectores y regiones del virreinato, entre los que no se contaban únicamente los que orientaban su producción a la exportación.

Ahora bien, si hay que negar la validez de las afirmaciones que caracterizan a México como un centro cuya importancia a finales del siglo XVIII se reducía exclusivamente a la que se derivaba de su condición de

principal centro administrativo y de consumo del virreinato, no por ello se puede afirmar que su dinámica económica, y fundamentalmente la que protagonizaron los integrantes de su sector mercantil, fuera un factor potencial de cambio para las estructuras de la economía novohispana que facilitara el paso hacia el predominio de una economía de mercado predominantemente industrial.

Así, como ya vimos, con cierta frecuencia los comerciantes de la capital, y sobre todo los que administraban los negocios más importantes, transfirieron parte de las ganancias conseguidas en el desarrollo de sus actividades mercantiles al sector agrario. Para una minoría no parece que resultara difícil la compra de propiedades, ya fueran haciendas o ranchos. Otros tuvieron que conformarse con su arrendamiento, mientras que la financiación de la producción a través de la satisfacción de la demanda de capital o de mercancías parece que estuvo al alcance de un mayor número de ellos. En la mayor parte de los casos, independientemente de las formas en que se presentaran, estas estrategias se localizaron geográficamente en la zona central del virreinato, concretamente en los valles de México y Toluca.

Sin embargo, ninguna de las tres formas de intervención fomentaron cambios apreciables en el sector agrario de la región mencionada. Los objetivos asociados al desarrollo de dichas estrategias no los facilitaban. De hecho, el interés de un número considerable de quienes se decidieron por la adquisición de alguna hacienda o rancho estaba tan relacionado con la obtención del mayor volumen de beneficios posible mediante la comercialización de su producción, como con la posibilidad de poder hipotecarlos para así acceder al difícil mercado financiero, esencial al desarrollo del negocio mercantil en una economía con graves carencias de circulante, o incluso con el prestigio que confería su posesión o las

posibilidades que concedía para aquéllos que buscaban una forma de transferir lo que habían acumulado a lo largo de sus vidas a sus descendientes. En estas circunstancias, lógicamente, los esfuerzos por mejorar el nivel de los rendimientos pasaban a un segundo plano, siendo el interés prioritario el mantenimiento de su valor.

Cuando demostraron interés por obtener beneficios de la comercialización de su producción o bien no disponían de los recursos necesarios para mejorar los rendimientos de sus tierras, fundamentalmente quienes habían tenido que conformarse con su arrendamiento, o bien, desde su posición de poder, estaban en condiciones de influir decisivamente sobre los mercados hacia los que dirigían su producción. Ya hemos señalado que entre los más importantes comerciantes de la ciudad, se dio con mucha frecuencia la compra de propiedades en los valles de México o de Toluca. Su producción era orientada hacia su distribución en la capital del virreinato. Para ellos establecer contactos con las instituciones encargadas de regular el abastecimiento de la ciudad de los bienes producidos en sus ranchos o haciendas no era difícil y cuando lo conseguían, sin duda, beneficioso. De no ser así, la posibilidad de especular con los importantes volúmenes de producción conseguidos era una alternativa siempre posible. En definitiva, mediante tales estrategias intentaban influir sobre los precios de los bienes que comercializaban para de esa manera maximizar los beneficios de sus explotaciones. Evidentemente, la elección de tales opciones excluía la búsqueda de los fines apuntados mediante la introducción de cambios orientados a conseguir aumentar los rendimientos de sus propiedades.

No hay que olvidar tampoco que para otros, fundamentalmente importantes almaceneros de la capital, como ya expusimos, las inversiones en este sector de la economía se articulaban con la posesión de intereses

en otros ámbitos económicos. En este sentido, por ejemplo, se puede encontrar casos en los que la cría de ganado se orientaba a la satisfacción de las necesidades de abastecimiento de sus propios obrajes o de los obrajeros con quienes habían llegado a acuerdos por los que se comprometían a aportar las materias primas necesarias a cambio de la entrega de las manufacturas elaboradas para su posterior venta. En cualquiera de los dos casos, al no ser destinada la producción a su distribución en los mercados, no se requería de la aplicación de fórmulas mediante las cuales mejorar sus sistemas de producción con el objetivo de hacerla competitiva. De hecho, la capacidad que demostraban posteriormente en la comercialización de los textiles, a través de la monopolización de la oferta en buena parte de los casos, era lo que determinaba en definitiva la obtención de utilidades.

Por último, cuando su intervención se redujo a la financiación de la producción, los créditos así obtenidos no se emplearon en la mejora de las explotaciones. La demanda en estos casos parece estar estrechamente relacionada con las carencias que tradicionalmente haciendas o ranchos debían superar para poder completar con éxito sus ciclos productivos. Entre éstas, la falta de liquidez era un rasgo esencial. En estas circunstancias, la contratación de créditos o la entrega al fiado de todo tipo de mercancías se hacía absolutamente necesario en muchos casos y en ello vieron los comerciantes mexicanos, siempre se podía encontrar a alguno de ellos capacitado para aportar o lo uno o lo otro, una forma de rentabilizar sus inversiones. En definitiva, al actuar de la manera descrita, lo que estaban facilitando era la pervivencia de una situación que no parecía dejar espacio a las innovaciones.

De la misma manera hay que interpretar la intervención de los comerciantes mexicanos en el sector minero a través de sus operaciones crediticias. Como hemos visto, éstas todavía se producían en mayor medida

que la inversión directa en la minería como una fórmula más segura de introducirse en los circuitos de la plata tan atractivos y necesarios para la estabilidad de los grandes negocios mercantiles de la capital. Con ello, como hemos expuesto en relación a la agricultura, no provocaban otra cosa sino la pervivencia de una situación de endeudamiento crónico e inestabilidad.

En cualquier caso, aún sin poder disponer de cifras concretas que lo demuestren claramente, las actividades mercantiles fueron las que mayor volumen de capital y esfuerzo absorbieron de los negocios administrados por los comerciantes mexicanos. En este sentido, como ya vimos, sobre todo los más importantes *almaceneros* fueron capaces de intervenir en numerosas plazas de la geografía novohispana distribuyendo mercancías no sólo importadas e introducidas a través de Veracruz y Acapulco, sino también bienes producidos en el interior del virreinato. Indudablemente tal forma de actuación propició una más que notable circulación de bienes entre los diferentes espacios y enclaves localizados en el ámbito de la economía novohispana. En este sentido, como hemos podido comprobar, no es extraño encontrar a los *mayoristas* mexicanos comprometidos en la distribución de bayetas elaboradas en Puebla en los mercados septentrionales o la comercialización del ganado criado en estas latitudes en las altiplanicies centrales o incluso en las regiones más meridionales.

Teniendo presente tales datos, hay que aceptar el hecho de que el sector mercantil mexicano estaba sirviendo como elemento de articulación entre diversas economías regionales del virreinato. Independientemente de que tales evidencias ponen de manifiesto el excesivo protagonismo asumido en estas relaciones por la capital novohispana, mucho más acusado en unas regiones que en otras, lo que parece necesario cuestionarse para poder valorar los vínculos así establecidos, sobre todo teniendo presente la

perspectiva con la que hemos dotado al presente estudio, es la estabilidad que caracterizaba a los mismos o, en otras palabras, hasta qué punto los podemos considerar como una fórmula de encauzamiento que pudiera pervivir en el tiempo o bien servir como punto de partida para la configuración a más largo plazo de un mercado en el que confluyeran la iniciativa económica de las principales plazas de la geografía novohispana.

La respuesta a tales interrogantes parece que pasa invariablemente por la definición de las formas en las que los comerciantes mexicanos organizaban tales vínculos económicos. Así, como ya vimos, no es extraño encontrar entre sus estrategias de comercialización la monopolización de la oferta en algunas regiones e incluso la utilización de la compulsión en otras. En todos los casos, su empleo se basó en circunstancias básicamente coyunturales a las que no sólo se adecuaron, sino que además utilizaron de la mejor manera en beneficio de sus propios intereses. Unas veces aprovechando perfectamente las carencias de la organización mercantil y financiera del virreinato, concretamente la escasez de numerario, que afrontaron tratando de asumir el mayor protagonismo posible en su acaparación, lo que además les facilitó el acceso al control de forma privilegiada del comercio exterior, permitiendo de esa manera la creacción de una red en la que los comerciantes de provincias mostraban un grado de dependencia respecto de los de la capital que incluso trascendía del ámbito puramente económico introduciéndose en los círculos de las vinculaciones personales. En otras, gracias a la debilidad del aparato administrativo de la Corona, utilizando el poder que sobre extensas áreas poseían los delegados del poder central, para así no sólo distribuir en ellas la producción de otras regiones del virreinato o los productos importados, sino también adquirir los que luego movilizarían tanto dentro como fuera de Nueva España.

¿Hasta qué punto los resultados de tales formas de actuación podían perpetuarse en el tiempo o, por el contrario, desaparecerían una vez que las condiciones en las que se basaba su desarrollo lo hicieran?. Ya vimos que en la última década del siglo se registraron notables descensos en las transacciones impulsadas por los *mayoristas* en los centros de población en los que en menor medida pudieron introducir tales métodos de actuación, es decir, en las que sus negocios se realizaban en competencia con los que desarrollaron los integrantes de los sectores mercantiles locales o establecidos en otros lugares del virreinato. Junto a ello, la contracción de los intercambios interregionales que se produjo posteriormente de manera genérica son hechos que ofrecen una respuesta clara a la cuestión que nos planteamos.

No se puede finalizar el análisis de las relaciones económicas mantenidas por la capital del virreinato sin tener en cuenta las repercusiones que pudieron derivarse del hecho de que un importante colectivo de vecinos, y entre ellos la mayor parte de los que se integraban en el sector mercantil de la misma, al igual que sucedía en otras ciudades del mundo hispano del momento, se caracterizaba por su origen foráneo. Como ya vimos, la mayor parte de los recién llegados procedían de pequeñas poblaciones situadas en las regiones septentrionales de la península. Para éstas la salida de quienes se acabarían asentando en Nueva España, sin duda, debió ayudar a suavizar las tensiones que a finales de la centuria debieron provocar el crecimiento demográfico y la escasez de recursos disponibles. Las repercusiones de tales movimientos de población, sin embargo, parece que no fueron más allá de las que acabamos de exponer. De hecho, como hemos podido comprobar, los comerciantes mexicanos, fuera cual fuera la situación económica en la que se encontraran, muy poco frecuentemente optaban al final de sus vidas por transferir a sus lugares

de origen parte del dinero que habían podido acumular antes de su muerte. Tampoco las realizaron antes de que ésta les llegara, siendo muy pocos los que se vieron atraídos por realizar inversiones en la compra de tierras o en la mejora de las que heredaron de sus familiares en los territorios de donde procedían.

De hecho, es muy significativo que, condicionados por sus intensos sentimientos religiosos, la mayor parte del caudal del que podían disponer al final de sus vidas lo dejaran a disposición de instituciones religiosas localizadas en el virreinato. Las transferencias de importantes sumas de dinero realizadas por los integrantes del sector a dicha institución, sin embargo, no se limitaban a los legados a los que acabamos de hacer referencia. Como ya vimos, la incorporación a la Iglesia por parte de sus descendientes suponía otra forma de canalización de capital, pues su entrada iba acompañada de la entrega de alguna cantidad. El volumen total así transferido no suponía ni para unos ni para otros un importante porcentaje de lo acumulado, aunque hay que tenerlo presente a la hora de poder justificar el poder y las actividades económicas emprendidas por esta última y las repercusiones que para el sistema económico virreinal tenían las estrategias seguidas por los comerciantes. En definitiva, desde este punto de vista, se puede afirmar que también los comerciantes, independientemente de su posición social continuaban contribuyendo a finales del siglo a que la Iglesia no perdiera su posición estratégica fundamental en el plano económico del virreinato.

CONCLUSION. MADRID Y
MEXICO A FINALES DEL
SIGLO XVIII

Al comienzo del presente trabajo planteábamos un estudio comparativo de los dos centros administrativos más importantes del imperio español con el objetivo de saber de qué manera su dinámica económica influyó sobre la evolución que siguieron en las últimas décadas del siglo XVIII las economías de los territorios en los que se localizaban. Nuestro interés surgía del cuestionamiento de las hipótesis que se han venido realizando acerca del comportamiento de ciudades que como Madrid y México destacaban en aquellos años por ser los principales enclaves del poder político, los centros urbanos más densamente poblados, los asentamientos de mayor concentración de riqueza y los más importantes mercados de sus respectivos contextos. Los resultados del análisis realizado acerca de las actividades desarrolladas por los comerciantes asentados en Madrid y México determinan la necesidad de matizar algunas de las afirmaciones que se han venido aceptando tanto en relación al carácter de los mencionados sectores sociales como a la influencia que la dinámica de sus negocios pudo llegar a

tener sobre la organización económica de los espacios en los que actuaban.

En principio, las diferencias que hemos podido constatar en las iniciativas protagonizadas por uno y otro sector, no sólo en lo que hace al volumen de capital que se decidieron a movilizar sus integrantes, sino también por la forma en que lo hicieron o por los objetivos que les impulsaron a involucrarse en negocios fuera del ámbito mercantil, confirman que en general la definición de cada una de las variables anteriormente expuestas está estrechamente relacionada con las características del medio económico en el que desarrollaron sus actividades, sin que puedan ser, por tanto, identificadas con las que la historiografía en el plano teórico ha venido asociando directamente con las dimensiones y funcionalidad de los centros urbanos en los que se localizaban sus establecimientos.

En este sentido, se puede afirmar de manera genérica que las estrategias que configuran la dinámica de los negocios mercantiles asentados en centros urbanos, independientemente de que las características de estos últimos sean similares a las de Madrid y México durante el período al que nos venimos refiriendo, han de ser el producto de una serie de iniciativas que tienen como objetivos, en principio, reducir los riesgos asociables a la negociación mercantil y, en definitiva, maximizar los beneficios obtenidos de tales actividades. Evidentemente, la satisfacción de tales expectativas depende en cualquier caso del conocimiento que los integrantes del sector tienen sobre el medio socioeconómico en el que se desenvuelven y de su capacidad para adecuar su actuación a los condicionamientos que el sistema les impone.

Según lo que acabamos de señalar y al contrario de lo que algunos investigadores han venido afirmando, las estrategias desarrolladas por determinados sectores socioeconómicos asentados en centros urbanos de similar funcionalidad, estructura social o concentración demográfica,

pueden ser, al menos teóricamente, notablemente diferentes en función de las condiciones impuestas por el sistema económico en el que se integran. Esto puede apreciarse en la práctica al comparar los resultados del estudio que hemos realizado sobre los comerciantes mexicanos y madrileños a finales del siglo XVIII. Por ejemplo, según los datos que hemos aportado, son evidentes las diferencias existentes en el volumen de capital que por término medio emplearon unos y otros en la adquisición de propiedades inmobiliarias, tanto agrarias como urbanas. Así, si en principio la proporción de quienes se declaraban propietarios de tierras o casas en ambos casos es similar, tales semejanzas se reducen apreciablemente si fijamos nuestra atención en quienes se decidían a destinar parte de su caudal a su compra, siendo prácticamente inexistentes si lo hacemos en los objetivos que unos y otros se imponían cuando decidían intervenir en dicho ámbito. En otras palabras, mientras que este tipo de inversión la hemos podido encontrar con relativa frecuencia en el caso de los novohispanos, e incluso entre algunos de los más acaudalados se ha constatado la decisión de invertir elevadas cantidades de lo que habían conseguido acumular en el desarrollo de sus actividades mercantiles en el traspaso de haciendas y ranchos localizados en la mayor parte de las ocasiones en las proximidades de la ciudad, entre los de Madrid lo más habitual era que llegaran a hacerse con los derechos sobre las mismas al heredarlos de alguno de los familiares asentados en sus respectivos lugares de origen.

En principio, las diferencias expuestas parecen corresponderse con las existentes en la dinámica de los mercados inmobiliarios a uno y otro lado del océano. Ya nos referimos a que en Castilla, al igual que en otras regiones del interior peninsular, la vinculación y el mayorazgo condicionaron notablemente la oferta de tierras en los territorios mencionados. Tales instituciones, sin embargo, no llegaron a adquirir tanto

protagonismo en el caso novohispano, con respecto al cual se ha venido destacando incluso la escasa estabilidad que caracterizó en las últimas décadas del siglo a la propiedad agraria. No obstante, no parece que los aspectos que acabamos de mencionar justifiquen plenamente las disparidades encontradas entre uno y otro caso. En este sentido, habría que recordar que fueron pocos los comerciantes madrileños que trataron de aprovecharse de las medidas gubernamentales que, como por ejemplo, la venta de los bienes de los jesuitas o los primeros intentos desamortizadores de Godoy, contribuyeron a variar, aunque mínimamente, la situación anteriormente descrita.

Esto último queda confirmado al comparar el interés que demostraron unos y otros en su explotación o en el papel que asignaron a estas propiedades en la definición de las estrategias que marcaron el desarrollo de sus operaciones mercantiles. La mayor parte de los peninsulares, al contrario de lo que sucedía entre los novohispanos, no parece que llegaron a utilizarlas para dotar de una estabilidad mínima a sus ingresos ni para acceder con mayor facilidad al mercado crediticio mediante su hipoteca. Es más, ni siquiera parece que llegaron a considerarlas como parte integrante de sus negocios, como lo demuestra la frecuencia con la que optaban por su cesión a alguno de los parientes que todavía residían en sus lugares de origen, pudiendo considerarse, como ya señalamos, al igual que el negocio establecido en la capital, como patrimonio de la familia de la que formaba parte el comerciante en cuestión.

Tales contrastes han de ser relacionados, por tanto, con otros aspectos que diferenciaban la dinámica que caracterizaba la organización económica en uno y otro ámbito. En este caso es muy probable que la decisión que tomaron los comerciantes mexicanos de invertir parte de su capital en la compra de propiedades, ya fuera en el ámbito rural o en el

urbano, no sólo estuviera relacionada con la posibilidad de conseguir a través de su explotación un ingreso regular, sino que también quedara justificada al ser concebido como un medio para poder afrontar la escasez de circulante que condicionaba notablemente la evolución de sus negocios mercantiles, sobre todo si se tiene en cuenta la trascendencia que en este contexto podía tener la condición de propietario, ya que podía llegar a presentarse como un factor esencial para poder introducirse en el mercado crediticio a través de la hipoteca de los bienes inmuebles adquiridos.

Las diferencias que existían en este caso con respecto a la situación en la que se desenvolvían los negocios mercantiles localizados en la ciudad castellana sí parecen justificar que el atractivo que tuvo este tipo de inversiones entre los comerciantes mexicanos fuera muy superior al interés demostrado por los madrileños. Estos últimos también tuvieron que afrontar los problemas derivados de la escasez de circulante, sin embargo, la mayor parte de ellos, es decir, quienes comerciaban formando parte de alguno de los cinco gremios mayores, encontraron otras alternativas para poder superarlos. En este sentido, como ya señalamos, fue esencial el papel jugado por la organización institucional de la corporación en la que se integraban, pues, por ejemplo, a ella podían acudir, aprovechando las especiales relaciones que se derivaban de su condición de agremiados, para satisfacer las necesidades básicas de sus negocios a través de la compra al fiado de mercancías. Incluso, con cierta frecuencia algunos utilizaron las acciones o participaciones de la diputación o de las compañías gremiales que les correspondían, aprovechando que en la ciudad y fuera de ella eran valores altamente apreciados, para formar sociedades mercantiles que incluían la cesión de parte de las utilidades que éstas producían a cambio de una cantidad en metálico, definiéndose de esa manera como un medio escasamente costoso o arriesgado por el que consiguieron canalizar el

capital necesario para revitalizar sus negocios.

Tales diferencias, por tanto, se definen en torno a la existencia de una institución crediticia que ejercía también de mayorista en Madrid, frente a la predominante personificación de tales funcionalidades en México. Dicho de otro modo, mientras la estabilidad de un gran número de negocios dependía en el caso madrileño de las diferentes compañías creadas en el ámbito corporativo, en el de la capital del virreinato lo hacía de un reducido número de comerciantes mayoristas y de sus entornos familiares y de otros individuos e instituciones que nada tenían que ver con el ámbito mercantil mexicano cuando era circulante lo que se demandaba. Desde tal perspectiva, no parece extraño que la importancia que adquirió el matrimonio en la capital novohispana fuera mayor que la que tenía en la ciudad castellana, pues la potencialidad de un buen enlace no residía únicamente en lo que la esposa podía aportar a través de la dote, ya que la ampliación del ámbito familiar así conseguida podía facilitar el establecimiento de vínculos con otros grupos de gran capacidad económica y de notable influencia social y en general el acceso a nuevas fuentes de financiación para el negocio que administraban².

Las consecuencias que de ello se derivaron determinan en gran medida las diferencias existentes en el ordenamiento de cada uno de los dos sectores. Así, a la relativa autonomía de unos, basada en la fortaleza de la corporación en la que se integraban, a la que alimentaba no sólo su propia dinámica interna, sino también su atractivo como institución de depósitos, se enfrentaba una estructura en la que por encima de todo

² En este sentido, las dificultades para encontrar pareja existentes en la capital de Nueva España problematizaban aún más el camino hacia el progreso en el seno de su sociedad. Según nuestros datos, en Madrid el 72% de los comerciantes firmaban sus testamentos declarando haber contraído matrimonio, mientras en México el porcentaje era de un 60% (ver cuadros 3.1 del capítulo I de la primera parte y 3.1 del capítulo de la segunda parte).

predominaban las relaciones de dependencia de carácter personal, lo que debió fomentar una jerarquización más aguda y una movilidad menor de sus miembros entre sus diferentes niveles que en el caso madrileño².

Por último, no se puede pasar por alto que una minoría de los comerciantes de la capital del virreinato no se decidieron a invertir en el sector agrario con el único objetivo de satisfacer las necesidades financieras de sus negocios mercantiles. En este caso la compra de extensas propiedades localizadas en el entorno de la ciudad junto a la existencia de estrechos vínculos con miembros relevantes de la administración municipal les permitía alcanzar una posición privilegiada en el mercado mexicano, el más importante en Nueva España, acrecentando sus posibilidades de obtener elevadas utilidades al aprovechar algunas de las principales limitaciones del sector: las notables oscilaciones cíclicas que acusaba la producción y el predominante intervencionismo de las autoridades en el abastecimiento de los mercados urbanos de bienes de primera necesidad. Las circunstancias a las que nos acabamos de referir existían también en la economía agraria castellana y en el mercado madrileño. No obstante, fueron afrontadas de distinta manera. De hecho, el abastecimiento de productos básicos a la ciudad fue con frecuencia asumido plenamente por la corporación gremial. Su arrendamiento produjo notables beneficios para los agremiados, por lo que es lógico que, al menos los integrantes de los cinco gremios, no encontraran los mismos incentivos que los novohispanos en la inversión y explotación de propiedades agrarias.

Otro de los aspectos que el estudio que hemos realizado pone de manifiesto es que, al contrario de lo que historiografía ha venido

² Las actividades comerciales y financieras del resto de los integrantes del sector mercantil madrileño tampoco parece que potenciaran la concentración de poder económico en torno a un reducido número de casas comerciales, ya que la viabilidad de sus negocios descansaba en las relaciones mantenidas con otros enclaves mercantiles o productivos.

afirmando, no parece posible establecer una relación invariable entre la incapacidad de los centros urbanos para propiciar transformaciones en el sistema económico en el que se integran y la inhibición de los habitantes de los primeros respecto a la dinámica de este último. De hecho, según hemos podido comprobar, tanto los comerciantes madrileños como los mexicanos lograron superar las principales limitaciones con las que se encontraron en su negociación, entre las que sin duda se encontraban, como ya hemos señalado, la notable escasez de circulante o las crisis que azotaban periódicamente a cada una de las economías en las que dichos sectores operaban, mediante el desarrollo de unas estrategias en las que destacaba una marcada tendencia a la diversificación: cuanto mayor era el volumen de capital con el que se actuaba, más numerosos eran los ámbitos en los que se decidían a invertir. En este sentido, como ya planteábamos al inicio de este trabajo, ni unos ni otros parecen distanciarse de los comportamientos que con frecuencia desarrollaron los comerciantes asentados en otras plazas peninsulares o novohispanas. Todo ello, en definitiva, hace que sea necesario cuestionar la validez de las hipótesis que generalizan el carácter escasamente emprendedor de los sectores de mayor poder económico de este tipo de centros urbanos y, por tanto, lo que quienes lo aceptan han venido señalando acerca de la dinámica económica de dichos asentamientos, cuando los presentan como esencialmente consumidores y los catalogan como *parasitarios*, minimizando su capacidad para fomentar cambios estructurales en las economías regionales de su entorno más próximo en función de las escasas relaciones mantenidas con las mismas o de los contenidos que las caracterizaban.

Ahora bien, teniendo presente el importante volumen de capital que movilizaron ambos sectores mercantiles, que ha quedado reflejada a lo largo de las páginas anteriores, y que aún así ni unos ni otros contribuyeron a

fomentar cambios estructurales en los sistemas económicos en los que cada una de las dos ciudades se integraban, los resultados obtenidos del estudio que hemos realizado también confirman el extremo opuesto al que acabamos de exponer: la intensidad y diversidad de las iniciativas impulsadas desde los centros urbanos tampoco desembocan de manera invariable en transformaciones en el ámbito económico en el que se implementan. Por el contrario, sus consecuencias hay que valorarlas en el contexto del sistema en el que se desenvuelven y, sobre todo, teniendo muy en cuenta la naturaleza de las propias estrategias desarrolladas por sus habitantes.

Volvamos a fijarnos en lo que señalábamos acerca de las diferentes actitudes que hacia el sector agrario demostraron los comerciantes mexicanos y madrileños. Como sabemos, mientras los novohispanos mostraron un notable interés en la adquisición de ranchos o haciendas, en lo que emplearon importantes volúmenes de capital, los peninsulares apenas destacaron en ello. Ahora bien, es indudable que los efectos que sobre dicho ámbito económico tuvieron las inversiones realizadas por los primeros fueron prácticamente idénticos a la inhibición que caracterizó a los segundos. Y es que evidentemente pocos eran los alicientes que podían encontrar los integrantes del sector mercantil de la capital del virreinato para introducir mejoras en los sistemas de producción si lo que estaban buscando era un medio por el cual acceder al mercado crediticio o si las utilidades que esperaban conseguir de su explotación estaban estrechamente relacionados con la especulación o con las ventajas obtenidas de los contactos mantenidos con las autoridades municipales encargadas de asegurar el abastecimiento de los bienes que eran producidos en las mismas.

La importancia de esta última fórmula estratégica, según hemos podido constatar, es más que notable en la dinámica de las casas comerciales establecidas en Madrid y México. Ni siquiera cuando las inversiones estaban

orientadas a conseguir beneficios de la explotación de las unidades de producción adquiridas o arrendadas, la intervención de unos y otros en los sectores agrario o manufacturero derivaron en cambios apreciables en los mismos, ya que la obtención de utilidades en la mayor parte de los casos se asociaba en mayor medida al proceso de comercialización que al de producción. Esto lo consiguieron al diseñar estrategias que les permitieron intervenir en los mercados en condiciones privilegiadas por las que consiguieron multiplicar los rendimientos de dichas operaciones y que hicieron innecesario concentrar sus esfuerzos en la administración de sus propiedades.

Ya nos hemos referido a lo largo del estudio realizado acerca del sector mercantil mexicano a que sus intentos por maximizar sus utilidades se basaron, en principio, en la práctica acaparación de las mercaderías importadas a través de los puertos de Veracruz y Acapulco. Para ello, sin embargo, necesitaron dotar a sus negocios de la suficiente liquidez que les permitiera adquirir dichos géneros en las correspondientes ferias. Esto último, a su vez, condicionó, como ya vimos, la necesidad de introducirse en el mercado inmobiliario o de negociar en los principales centros de producción de plata del virreinato, ya fuera a través de la inversión directa o de la financiación de la producción minera, ya mediante la apertura de establecimientos comerciales. Cuando el medio elegido era la distribución de las mercancías demandadas en dichos asentamientos, éstas no se reducían a los textiles importados, sino que también incluían géneros producidos en el virreinato, ya fueran elaborados en los centros urbanos, ya procedieran de las comunidades indígenas localizadas fuera de éstos.

El intento por acaparar el escaso circulante no fue la única estrategia desarrollada para controlar los mercados en el interior novohispano. Como ya vimos, la falta de liquidez era uno de los más

importantes condicionantes de la dinámica de las tiendas localizadas en los diferentes asentamientos de las intendencias del virreinato. Tal problema se hacía más grave cuanto más pequeñas eran las comunidades en las que operaban y, en cualquier caso, impedía que su abastecimiento pudiera realizarse de otro modo que no fuera a través de transacciones acordadas al fiado. Las incertidumbres existentes en torno a este tipo de operación en la mayor parte de los casos tenían que ser superadas por la confianza que inspiraba la personalidad del cliente, pues en pocas ocasiones estos últimos tenían bienes lo suficientemente atractivos como para que pudieran ser aceptados por los mayoristas como garantía de los compromisos adquiridos. La personalización imperante en el establecimiento de estos vínculos debió dificultar la circulación de las mercancías, pero también fue aprovechado por los comerciantes mexicanos para reafirmar su posición de privilegio en amplias zonas del virreinato y, de esa manera, maximizar sus beneficios, ya que el contacto de los de provincias con sus abastecedores solía producirse por la intermediación de otro mercader del área que ya era cliente de estos últimos, lo que, en definitiva, podía favorecer la monopolización por parte de los mismos de las operaciones al mayoreo en áreas más o menos extensas. Tales posibilidades, evidentemente, se incrementaban por el hecho de que los minoristas se comprometían a no acudir a ningún otra casa mercantil para satisfacer sus necesidades. Además, no se puede pasar por alto que éstos podían servir de intermediarios entre el sector productivo de la región en cuestión y los integrantes del sector comercial de la capital, quienes podían introducirlos en los circuitos novohispanos completando de esa manera un entramado del que se derivaba su incomparable poder económico.

Por último, los comerciantes mexicanos, con el objetivo que ya hemos puntualizado, es decir, el desarrollo de actividades mercantiles en

inmejorables condiciones para así multiplicar sus beneficios, también llegaron a aprovechar las debilidades manifestadas por el propio ordenamiento institucional de la administración política española. De tal manera que a través de su asociación con los *alcaldes mayores* que se encargaban del gobierno de las comunidades indígenas del centro y sur del virreinato, que incluía la financiación de los gastos aparejados a la toma de posesión de su cargo, consiguieron monopolizar los beneficios derivados de los intercambios realizados en sus mercados, acaparando por su intermediación la distribución de las mercancías demandadas por sus habitantes y captando de igual modo otras que eran producidas en dichos asentamientos y que luego eran movilizadas hacia otras plazas del interior del virreinato o bien hacia Veracruz camino de Europa.

Como ya señalamos, estas estrategias no fueron empleadas únicamente por los comerciantes mexicanos. Tales formas de actuación también pueden ser asociadas a la iniciativa de quienes negociaban desde Madrid. En este caso, su organización en torno a las instituciones gremiales adquirió una considerable importancia. Como sabemos, quienes pretendían comerciar integrados en cualquiera de los cinco gremios mayores, entre otras cosas, estaban obligados a participar en las actividades desarrolladas por la Compañía General de los Cinco Gremios y, en función del gremio al que se adscribían, a las que fueron establecidas por cada uno de ellos mediante la compra de acciones. Parte de la negociación emprendida por las mismas se enmarcó en el ámbito de la producción manufacturera a través del arrendamiento de la administración de algunos de los establecimientos de producción de textiles patrocinados por la Corona, por lo que se puede afirmar que la mayor parte del caudal que invirtieron en manufacturas los integrantes del sector mercantil madrileño fue canalizado de este modo.

A pesar de que tal iniciativa, como se ha venido afirmando hasta

ahora, al respaldar la *política industrial* de los gobernantes ilustrados, pudo hacer que la corporación obtuviera a cambio el apoyo de parte de los sectores más influyentes en la corte en unos momentos en los que los tradicionales recelos se estaban transformando en abiertas críticas contra la misma, no es menos cierto que sus contenidos económicos fueron también de notable importancia para la dinámica de los negocios administrados por los agremiados. En principio, porque la rentabilidad de la inversión parecía quedar asegurada en la misma medida que la comercialización de la producción de dichos establecimientos, uno de los aspectos que en mayor grado condicionaban su explotación, a través de las actividades mercantiles de los integrantes de los cinco gremios mayores, lo que repercutía, obviamente, sobre los beneficios obtenidos por estos últimos en su condición de accionistas. Pero, además, porque al intervenir en este sector de la economía peninsular y convertirse en principal abastecedor de las tiendas de los agremiados, éstos lograban reducir los costes derivados de la obtención de los géneros producidos en dichos centros. No hay que olvidar tampoco que las ventajas así obtenidas se ampliaban al tratarse de mercancías protegidas por las autoridades, pues, como sabemos, la circulación de estos textiles en las últimas décadas de la centuria era gravada con unas cargas impositivas menores que las que pagaban sobre todo los que procedían del extranjero. De esta manera lograron incrementar su competitividad en el mercado madrileño y, sin duda, consolidar una posición privilegiada fuera de él, como lo demuestra su incorporación a los circuitos del interior peninsular y su participación en el comercio atlántico, en este último caso, a través de la operatividad de la corporación gremial.

Por lo que hemos venido señalando, la dinámica de las casas mercantiles de ambas ciudades incluía la distribución de mercaderías,

fundamentalmente textiles que se importaban de otros enclaves productivos, a otras plazas de sus respectivos contextos económicos. Si tal iniciativa indudablemente debió sustentarse tanto en la fortaleza económica de los negocios como en la habilidad de sus administradores para introducirse en dichos mercados en condiciones propicias para obtener utilidades, no podemos precisar hasta qué punto tales actividades surgieron y se consolidaron además como consecuencia de la escasa capacidad económica de la mayor parte de la población asentada en las mismas, aunque, en principio, no parece que la demanda urbana en ambos casos llegara a comportarse como ha venido siendo descrita hasta ahora. La respuesta a tales cuestiones pasa necesariamente por el estudio de dichos aspectos durante un período de tiempo más extenso que el que hemos delimitado en nuestro estudio.

En cualquier caso, lo que sí parece necesario puntualizar es que, a diferencia de lo que se ha venido afirmando, a partir únicamente de las dimensiones del sector productivo, los rasgos característicos de la estructura social de los centros urbanos, los gustos o los niveles de riqueza de su población no se puede deducir el papel jugado por los mismos en el contexto del sistema económico en el que se integra ni su capacidad para fomentar cambios en estos últimos, pues los efectos derivados de la definición de tales variables, en el peor de los casos, pueden ser superados por su funcionalidad como establecimiento redistribuidor de mercancías, sobre todo si de esa manera contribuyen a la movilización de la producción de otros enclaves de producción punteros de las economías en cuestión.

Los resultados que hemos obtenido del análisis realizado sobre el comercio madrileño y mexicano, no obstante, imponen la necesidad de ser cautos incluso con respecto a la afirmación que acabamos de realizar. Como

sabemos, si bien México y Madrid se comportaron como enclaves redistribuidores de mercancías, tal dinámica tampoco llegó a provocar cambios en las estructuras productivas de sus respectivos contextos. Como ya hemos señalado, los novohispanos basaron sus actividades mercantiles en la distribución de géneros producidos fuera del virreinato y los madrileños, prácticamente en la misma proporción, lo hacían en géneros de origen español. Sin embargo, hay que insistir en que a pesar de tales diferencias, las consecuencias que las actividades de unos y otros tuvieron sobre los sectores manufactureros de uno y otro ámbito fueron similares. En ello influyó decisivamente el hecho de que los de Madrid se involucraran fundamentalmente en la venta de las mercancías producidas en las reales fábricas, lo que provocaría los mismos efectos sobre la iniciativa privada peninsular que los que causaron la de los textiles importados por parte de los novohispanos sobre la del virreinato. Es por eso que para poder valorar las repercusiones de la funcionalidad apuntada necesariamente hay que tener presente también las características esenciales de los sectores económicos directamente afectados.

Las estrategias que venimos asociando a cada uno de los sectores mercantiles confirman que la influencia que tuvo la legislación aprobada por la Corona a lo largo del siglo XVIII, por la que se trataba de asociar a las economías americanas el papel de consumidoras de los productos manufacturados en España y de productores de las materias primas demandadas en los mercados peninsulares, no fue tan determinante como para provocar diferencias ni en la iniciativa que unos y otros emprendieron en el sector manufacturero, ni en la articulación de los espacios en los que ambos actuaron.

Así, el volumen de las inversiones realizadas por los comerciantes madrileños en el ámbito manufacturero peninsular, y especialmente por

quienes actuaban integrados en alguna de las corporaciones gremiales, pudo ser mayor que el de las que impulsó el sector mercantil de la capital del virreinato en el novohispano. Tal apreciación parece quedar reforzada por el hecho de que buena parte de las manufacturas distribuidas por los mexicanos eran obtenidas en las plazas en las que, como hemos visto, comerciaban en condiciones prácticamente monopólicas. Sin embargo, esto no excluye el que haya que reconocer que la media del caudal que a ello destinaron estos últimos fuera probablemente mayor que la que dedicaron los de Madrid³. Incluso en algunos casos puntuales registrados en México tales cifras se disparaban y sobrepasaban ampliamente lo que a ello destinaban los de la capital imperial.

En lo que hace a la articulación espacial motivada por las operaciones mercantiles que protagonizaron respectivamente en el interior peninsular y novohispano, hay que subrayar que en este último caso, como hemos podido comprobar, sus negocios no sólo se relacionaron con las economías cuya producción se destinaba a la exportación hacia los mercados europeos, sino que sus estrategias incluyeron la movilización de bienes, incluidos los que se producían en el propio virreinato, por los circuitos del espacio virreinal, de lo que se derivó el establecimiento de intercambios entre las diferentes economías regionales, incluso en mayor medida que los que provocaron la dinámica de las casas mercantiles de la ciudad castellana.

Ahora bien, tan interesante como lo que acabamos de afirmar parece que pueden llegar a ser las respuestas a las preguntas que necesariamente hemos de realizarnos acerca tanto de la capacidad y el modo en que las actividades mercantiles dirigidas desde ambas ciudades pudieron perfilar la

³ Como ya señalamos, por término medio las acciones y participaciones en la corporación suponían el 15% del capital invertido en sus negocios por los agremiados.

organización de los territorios en los que actuaban, así como sobre la perdurabilidad asociable a esta última en función de las características de dichas operaciones. Evidentemente las formas empleadas tanto por unos como por otros, reflejo de los objetivos relacionados con tales iniciativas y fundamentalmente con el de maximizar las utilidades obtenidas de las mismas, son aspectos cuyo análisis nos parece fundamental para poder valorar en el sentido apuntado las repercusiones que se derivaron de la dinámica de las casas de comercio a las que nos venimos refiriendo.

En principio, hay que insistir en el hecho de que en ambos casos sus actividades no sólo se orientaron a satisfacer las necesidades de los principales asentamientos de las regiones hacia las que movilizaban tales mercancías, sino que también actuaron como abastecedores de los mercaderes situados en enclaves de menor importancia sin que existiera mediación alguna por parte de los que operaban localizados en los primeros. De esta manera, sin duda, estaban reforzando la influencia de las dos grandes ciudades sobre extensos territorios en detrimento de la conformación de un sistema urbano equilibrado en dichos espacios.

Pero además, si bien es cierto que sus actividades estaban contribuyendo al establecimiento de vínculos entre los mercados consumidores y los centros de producción en el interior de los territorios, no lo es menos que eran estos colectivos quienes de manera prácticamente exclusiva, como hemos venido señalando, facilitaron entonces tales intercambios, por lo que puede afirmarse la existencia de una notable identificación entre éstos y la iniciativa de dichos comerciantes. En otras palabras, la perdurabilidad de los contactos a los que venimos refiriéndonos dependía en tales circunstancias del mantenimiento de las condiciones privilegiadas que les habían permitido intervenir en los circuitos comerciales obteniendo notables utilidades y tales condiciones,

como sabemos, no tardarían mucho tiempo en desaparecer.

Por último, hay que señalar que si el estudio que hemos realizado confirma la necesidad de tener presente las características fundamentales del medio en el que se sitúan los centros urbanos para poder valorar las repercusiones que de la dinámica económica de estos últimos se desprenden sobre los sistemas económicos en los que se integran, no es menos cierto que los resultados que hemos obtenido demuestran que si bien este tipo de análisis adquiere una perspectiva fundamentalmente económica, que incluye desde los comportamientos de su población hasta sus consecuencias sobre los sistemas en los que se integran, no se puede no pasar por alto la influencia que pueden llegar a tener otros aspectos que en algunas ocasiones no se tienen en cuenta desde dicha perspectiva. En el caso de Madrid y México ha quedado bastante claro la importancia que tenía una institución básica en el ordenamiento de la sociedad: la familia, así como las relaciones establecidas a partir de la identidad de origen local. Y es que los contenidos de este tipo de vínculos hacen de ellos punto de referencia esencial en el análisis de la economía urbana, sobre todo la de los grandes centros administrativos, que destacaron por el notable atractivo que ejercieron en el contexto de los movimientos de población que se produjeron durante el período al que nos venimos refiriendo.

En este sentido, las repercusiones que se derivaron de las redes creadas sobre la base de tales relaciones, tanto dentro como fuera de los respectivos centros urbanos, no se reducen a las que podrían asociarse a la apertura de unas vías de canalización que facilitaron unos movimientos de población, que, desde esta perspectiva, debieron ayudar a aliviar las tensiones existentes en las pequeñas comunidades en donde éstos se originaban, ya que si, por una parte, los vínculos así establecidos, como ocurrió sobre todo en el caso de los comerciantes asentados en la ciudad

castellana, probablemente por la experiencia adquirida en el ámbito mercantil o por el hecho de que desarrollaran sus actividades en la principal plaza peninsular, los situó como intermediarios básicos de las transferencias realizadas por paisanos o familiares asentados en sus respectivos lugares de origen, mediante, por ejemplo, la imposición de capital a plazo y rédito en alguna de las instituciones gremiales en las que se integraban los primeros. Por otra, la dinámica descrita no culminaba hasta cierto tiempo después del final de sus vidas, en unas ocasiones porque los herederos elegidos eran vecinos de alguna comunidad localizada en los territorios de donde procedía el difunto, en otras porque éste había decidido repartir parte del caudal que había conseguido acumular a lo largo de su estancia en Madrid no sólo entre los miembros del círculo familiar más próximo, sino también entre parientes lejanos e incluso entre los vecinos e instituciones en los que estos últimos se integraban⁴.

¿De qué manera se pueden interpretar las diferencias existentes en las actitudes de quienes se asentaron en la capital novohispana? Hasta cierto punto pueden ser relacionadas con la mentalidad de unos y de otros. De hecho, los comerciantes mexicanos manifestaron una mayor preocupación por su destino tras la muerte, al menos eso es lo que se desprende del mayor número de legados de carácter religioso que incluían en sus declaraciones testamentarias. No obstante, habría que tener presente también la mayor distancia que les separaba a estos últimos de sus respectivos lugares de nacimiento. Condicionante que debió ser considerado

⁴ Las diferencias se manifiestan en dos datos a los que ya hicimos referencia en el estudio de cada uno de los sectores mercantiles. Uno de ellos es el porcentaje de comerciantes que en una y otra ciudad nombraron como herederos a familiares localizados en sus respectivos lugares de origen: en la capital imperial uno de cada cuatro optaban por dicha alternativa, mientras que en el caso de México no llegan a representar ni la quinta parte del total. Más significativo aún es el porcentaje que calculamos alcanzaba los legados dejados a familiares, vecinos e instituciones localizadas en sus respectivos lugares de nacimiento. En el caso de los madrileños suponían alrededor del sesenta por ciento, en el de los mexicanos en torno al quince por ciento.

por algunos como definitivo, sobre todo cuando a finales de la centuria las comunicaciones con la península se complicaron a raíz del estallido de los diferentes conflictos bélicos que comprometieron seriamente la navegación en el océano Atlántico. En definitiva, las circunstancias que de manera genérica entorpecieron las relaciones económicas entre las economías peninsular y novohispana debieron influir de la misma manera sobre los vínculos a los que nos venimos refiriendo, independientemente de las formas en las que éstos se presentaran, reduciendo de esa manera el marco geográfico en el que pudo desarrollarse la articulación territorial que en otros momentos y circunstancias pudieron propiciar.

En cualquier caso, es obvio que teniendo presente los contenidos de las relaciones a los nos acabamos de referir es todavía más difícil aceptar las características que se han venido asociando a la economía de las ciudades más importantes del mundo hispano del momento. En conjunto, desde ambos centros urbanos se realizaron importantes transferencias de capital que en la mayor parte de los casos siguieron idéntico camino. Es evidente que en estas circunstancias la clave para saber por qué tan importantes trasvases de dinero no generaron cambios apreciables en las regiones hacia donde fueron dirigidas está en el empleo dado por quienes fueron elegidos como sus destinatarios. En este sentido, no dudamos del gran interés que tiene la realización de investigaciones que aporten respuestas no sólo a la pregunta planteada, sino también a la que habría que hacerse acerca de las repercusiones que pudieron llegar a tener los movimientos de población descritos.

AFENDICE

CUADRO 1
ESTRUCTURA OCUPACIONAL DE MADRID, BARCELONA, MEXICO Y LIMA A FINALES DEL SIGLO XVIII.

CATEGORIA OCUPACIONAL	MADRID: TOTAL	MADRID (%)	BARCELONA TOTAL	BARCELONA (%)	MEXICO: TOTAL	MEXICO (%)	LIMA: TOTAL	LIMA (%)
Administración (política y militar)	5.566	11'1%	375	1'1%	545	1'8	426	3'9
Hidalgos/Títulos de Castilla	8.545	17'1%	259	0'8%	44	0'1	49	0'4
Rentistas	----	-----	5.122	15'0%	----	----	----	---
Inquisición, etc	69	0'1%	764	2'3%	33	0'1	15	0'1
Estudiantes	734	1'4%	2.113	6'3%	878	2'9	478	4'5
Profesionales: médicos, abogados, notarios, etc.	854	1'7%	441	1'3%	605	2'0	384	2'8
Comerciantes	898	1'8%	344	1'0%	1.384	4'6	744	6'9
Artesanos, manufactureros	7.838	14'0%	6.182	18'3%	9.631	31'9	1.867	9'9
Jornaleros	8.928	11'7%	9.492	28'5%	7.438	24'6	363	3'4
Criados/Servientes/Esclavos	17.313	34'5%	3.884	11'4%	-----	----	6.821	63'7
Tributarios	-----	-----	-----	-----	9.486	32'6	-----	---
Labradores	182	0'2%	3.981	11'7%	97	0'3	356	3'3
Hacendados	-----	-----	-----	-----	-----	----	98	0'9
Mineros	-----	-----	-----	-----	48	0'1	-----	---
POBLACION REGISTRADA	149.546		124.323		112.926		52.627	
POBLACION ACTIVA	58.113		33.351		38.173		18.713	
% DE LA POBLACION SOBRE EL TOTAL		33'5%		26'8%		26'7		28'3

Fuentes: Para Lima y México los datos han sido tomados de David A. Brading, "La ciudad en la América borbónica: élite y masas" *Ensayos histórico-sociales sobre la urbanización en América latina*. (Comp. Jorge E. Hardoy, Richard M. Morse, Richard P. Schaedel). Buenos Aires. Siap, 1968. (pg. 573 a 588), quien a su vez trabajó con el Mercurio Peruano, n.º, 1791, pg 97 y Humboldt A., *Ensayo político...*, 1866. Para los casos de Madrid y Barcelona: David R. Ringrose, *Madrid y la economía española, 1560-1850*. Madrid. Alianza, 1985 (pg. 71), quien utiliza como fuentes el Censo de Floridablanca de 1787.

Las cifras barcelonesas son para todo el corregimiento, lo que incluye las áreas rurales cercanas. La población total de la ciudad debió ser entonces de unos 95.000 habitantes. Las cifras de la población

total madrileña var ~~en~~ según la fuente. Según Ringrose oscilan entre 147.500 y 149.500 habitantes. Acerca de los problemas acerca de la credibilidad de las cifras aportadas por Humboldt sobre México, ver Pedro Pérez Herrero.

Las cifras de población activa no incluyen el sector eclesiástico. De la misma manera, las contabilización del sector hidalgo y de titulados de Castilla es muy probable que introduzcan una doble contabilidad para algunos de ellos. En lo que hace a los rentistas donde no aparece hay que asumir estuvieran incluidos en otras categorías.

La categoría tributarios que sólo aparece en el caso mexicano muy bien podría ser asimilada a la de Criados/Sirvientes/Esclavos para el resto de los casos.

CUADRO 2
CASAS DE CAMBIO OPERATIVAS EN MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII.

Abad de Aparicio (1a, 1b, 3)
 Abancino (1a, 1b, 2)
 Aguirre e Hijos (1a, 1b, 2, 3)
 Alvaro Benito (2, 3)
 Amadi (1b, 2, 3)
 Berrueta (1a, 1b, 2, 3)
 Bartolomé Hermanos, Hermanos y Cia (1a, 1b, 2, 3)
 Camps y Compañía (1a, 1b, 2)
 Calbo y Manota (1b)
 Juan Lorenzo Calbo (1b)
 Casamayor (1a, 1b, 2)
 Compañía de Paños (1b, 2)
 Compañía de Lonjistas (1b, 2)
 Daudinot, Bouhebert (1a, 1b, 2, 3)
 Dutari y Hermanos (1a, 1b, 2, 3)
 Druvillet y Compañía (1a, 1b, 2)
 Escolá (1a, 1b, 2)
 Flor y Compañía (1b)
 González de Lobera (1a, 1b, 2, 3)
 Gonzalo del Río (1a, 1b, 3)
 Gorbea y Sobrinos (1a, 1b, 2, 3)
 Hermosos (1a, 1b, 2)
 Joyes (1a, 1b, 2, 3)
 Nadal (1a, 1b, 2, 3)
 Nafarrondo e Hijos (1a, 1b, 2, 3)
 Queneau (1a)
 Victoriano Ravara (1a, 1b, 2, 3)
 Rigal (1a, 1b, 2, 3)
 Rossi, Gose y Cia (1a, 1b, 2)
 Romero de Tejada y Hermanos (1a, 1b, 2, 3)
 Solari y Compañía (1b, 2)
 Juan Soret (1a, 1b, 2)
 Torroba (1b, 2)
 Urquijo (1b, 3)
 Viuda de Lumbreras, Hijo y Torrecilla (1a, 1b, 2)
 Viuda de Balbi, Hijos y Compañía (1b, 2)
 Zapater (1a, 1b, 2, 3)
 Zubiaga (1b, 2)
 Fuente: (1a) Almanak Mercantil (1796); (1b) Almanak Mercantil (1802); (2) A.H.P.N.; (3) CRUZ (1992): 94

CUADRO 3
COMERCIANTES AL POR MAYOR ACTIVOS EN MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII

Albert e Hijos (1b)
 Bonancini e Hijos (1b)
 Juan Lorenzo Cabo (1b)
 Antonio del Campo y Manzaneda (1a, 1b, 2)
 Juan Caay
 Benito Casariego (1a, 1b)
 Cecilia y Martínez (1a, 1b)
 Juan Cobobriz y Sobrino (1a, 1b)
 Fontayne y Compañía (2)
 Roberto Fourdinier (2)
 Juan de la Flor y Compañía/Flor, Julien y Compañía (1a, 1b)
 Salarza y Goycochea (1a, 1b, 2)
 Francisco Hayden (2)
 José Hickey (2)
 Pedro Kearney (2)
 Guillermo Kelly (2)
 Agustín Lanchas (1a, 1b)
 Antonio Manzanegue/Manzanegue y Hermanos (1a, 1b)
 Pedro Ortiz de Pedrueza (1a)
 Joaquín de la Paliza (1a, 1b)
 Vicente Salucci y Cia (1b, 2)
 Lucas de Urrea (1b, 2)
 Velada y Compañía (1a, 1b)
 Viuda de Balbi y Hijos (1a, 1b, 2)
 Viuda de Gelabert, Hijos y Compañía (2)
 Viuda de Orbanáñez y Hijo (1a, 1b)
 Mercruyse y Hermanos (1a, 1b, 2)

Fuentes: (1a) Almanak Mercantil (1796); (1b) Almanak Mercantil (1802); (2) A.H.P.M.

CUADRO 4
COMERCIANTES DE ORIGEN CATALAN CON NEGOCIO PROPIO EN MADRID A FINALES
DEL SIGLO XVIII.

Miquel Archer (2)
 Pedro Isidro Calbet (2)
 Juan Cañelles (2)
 Pedro y Francisco Casamijana (2)
 Esteban Casanoba y Pujabrio (1a, 1b)
 Juan Casauyes (2)
 Cosme Coll (2)
 Francisco Cortina (2)
 Jaime Dot (2)
 Martín y Miguel Dot (2)
 José Escolá (1a, 1b, 2)
 Salvador Franch (2)
 Agustín Lanchas (1a, 1b)
 Manuel de Lobera (1a, 1b)
 Magín Lledó (2)
 Andrés LLuch (2)
 José Mallolís (2)
 Pedro Martín Mir (2)
 Francisco Jaime Liborio Más (2)
 Inocencio Masvidal y Coma (1a, 1b, 2)
 Nabas y Amat (2)
 Ramón Nadal y Guarda (1a, 1b, 2)
 Mauricio y Francisco Oller (2)
 José Padrós (1a, 1b, 2)
 Joaquín del Portillo (1a, 1b)
 Dionisio Prat (2)
 Cayetano Ravasa (2)
 Salvador de Roca (1a, 1b)
 Antonio de Rozas (2)
 Raymundo Solá Montserrat y Cia (2)
 Ramón Talavera de Dalmases (2)
 Joaquín Vallís y Dalmán (2)
 Velada y Compañía (1a, 1b, 2)
 Viuda de Francisco Rocas Albas (1a, 1b)
 Viuda de Orbanáñez e Hijo (1a, 1b)

Fuentes: (1a) Almanak Mercantil (1796); (1,b) Almanak Mercantil (1802); (2) A.H.P.M.

CUADRO 5
COMERCIANTES DEL GRENIO DE LIENZOS DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII.

FRANCISCO AGUIRRE E HIJOS (2)	FUENTE, Antonio de la (2)
AGUIRRE, Juan Antonio de (2)	FUENTES, Diego (1b)
ALCOLEA, Antonio de (1a)	FUENTES, Juan Agustín de las (1a, 2)
ALDAY, Juan Francisco de (2)	FUENTES, Juan Francisco de las (2)
ALDAY, Ramón de (1a, 1b, 2)	GAMBOA, Agustín Antonio (2)
ANGULO Y GUARDAMINO, Ramón (1a, 1b)	GARAY, Miguel de (2)
ARENAL, Santiago del (2)	GARAY, Pedro de (2)
HEREDEROS DE FRANCISCO DE ARMURA (1a, 1b)	GARCIA, María (2)
ARMURA, Manuel de (2)	GARCIA DE LA PRADA, Juan Sixto (1a, 2)
ARO, Vicenta de (1a, 1b)	HEREDEROS DE G ^a DE LA PRADA (1b)
VIUDA Y SOBRINO DE BAROS (1b)	GARCIA DE SANTIBANEZ, Manuel (1b)
BARCENAS, Adriano de las (1b, 2)	GOMEZ, Antonio Ventura (2)
BARCENAS, Francisco de las (2)	GOMEZ, Juan (2)
BARCENAS, Juan de (2)	GOMEZ, Manuel Eusebio (2)
BARRIO, Francisco del (1a, 1b, 2)	GOMEZ, Paula Benita (2)
BARRIO, José del (1a, 1b)	GOMEZ RUIZ, Juan (2)
BASUALDO, Antonio de (2)	GONZALEZ CACHO, Nicolás (1a, 1b, 2)
BASUALDO, Cosme de (2)	GONZALEZ CERCEO, Pablo (1a, 1b)
BASUALDO, María Ramona (1a, 1b, 2)	GONZALEZ DE LAYUELA, José (1a, 1b, 2)
BODEGA, Joaquín de la (2)	GONZALEZ DE MIRANDA, Francisco A. (1b)
BORDA, Esteban de (2)	GONZALEZ DE ORDUNA, Domingo (1b, 2)
BRENA, Clemente de la (1a, 1b)	GORDEA Y MENCORTA, Fco. Vicente (2)
BRENA PALACIO, Juan de la (2)	GUARDAMINO, Fco. Antonio de (2)
CABALLERO MORAL, Andrés (2)	GUTIERREZ, Antonio (2)
CALERA Y LLAGUNO, Manuel de la (1b)	GUTIERREZ, José (2)
CAMEQUE, Luisa (1a, 1b)	HAEDO, Francisco Antonio de (2)
CAMEQUE, Francisco (2)	HAEDO, Gaspar Ruiz de (2)
VIUDA DE JUAN MUÑOZ DE PANDO (1b, 2)	HERNAIZ, José (1a, 2)
HEREDEROS DE FRANCISCO DEL CASTILLO (1a, 2)	VIUDA DE J. HERNAIZ (1b)
CASTILLO, Isidoro del (2)	HERNAIZ, Juan Bernardo (1a, 2)
CEVALLOS, Isabel de (2)	VIUDA DE J. B. HERNAIZ (1b)
CHAVARRI, Domingo de (1a, 1b, 2)	HERNANDEZ, Catalina (2)
CHAVARRI LAISECA, Mateo (1b, 2)	HEROS, Bernardo de los (2)
COBOBRIZ, Juan de (1a, 1b)	IBIETA, José (2)
CORRAL, Juan Francisco del (1a, 1b)	IRIBARREN, Martín de (1a, 1b)
CORTAZAR, José de (2)	JAUREGUI, José de (2)
HEREDERA DE JOSE DE CORTAZAR (1a, 1b)	JAUREGUI, M ^a Vicenta de (2)
DEHESA, José de la (1a, 1b, 2)	LAGUNA, Manuela de la (1a, 1b)
DEHESA, Manuel de la (2)	LARRINAGA, F. Javier de (2)
DÍAZ DE LA MORA, Micaela (2)	LOPEZ, Angela Romana (1a, 1b, 2)
ELEJALDE, José Santiago de (2)	LOPEZ, Diego (1a, 1b)
ENTRABASGUAS, José de (1a, 2)	LOPEZ, José (2)
ENTRABASGUAS, Manuel de (1b)	LOPEZ GONZALO, M ^a Teresa (1a, 1b)
FERNANDEZ, Domingo (1b)	DOMINGO GONZALO Y ORDUNA Y CIA. (1a, 2)
FERNANDEZ DE HARO, Vicenta M ^a (2)	HEREDERA DE M ^a FELIPA LOPEZ MARTINEZ (1a, 1b)
FERNANDEZ MANIN, Antonio (1a, 2)	LOPEZ MARTINEZ, Matías (2)
FERNANDEZ DE MARURI, Antonio (2)	HEREDEROS DE M. LOPEZ MARTINEZ (1a, 1b)
FERNANDEZ DE MARURI, Bartolomé (2)	LOPEZ MARTINEZ, Pedro (1a, 2)
FERNANDEZ SALCEDO, José Antonio (2)	LLAGUNO, Manuel (2)

MARTIN DE VIDALES, Marcisa (2)
 MARTINEZ, Andrés Antonio (2)
 MARTINEZ DE RETUERTA, Pedro (1a, 1b)
 MARTINEZ DE ROBLEDO, Juan José (2)
 VIUDA DE J. J. MARTINEZ DE ROBLEDO (1a, 1b)
 MATIENZO, Andrés (1a, 2)
 MARURI, Esteban de (1a, 1b)
 MIRANDA, Francisco Antonio de (1a, 2)
 HEREDEROS DE FCO. A. DE MIRANDA (1b)
 MOLLINEDO, Francisco Antonio (2)
 MORA, Micaela de la (1a, 1b)
 MOYA, Juan Francisco de (2)
 MUÑOZ DE PANDO, Juan (2)
 MANUEL MUÑOZ DE PANDO Y CIA (2)
 NOBALES, Diego de (1b, 2)
 NOBALES, Dionisio de (1a, 1b, 2)
 OBREGON, Antonio de (2)
 OBREGON, Luis Agapito de (1a, 2)
 VIUDA DE L. A. DE OBREGON (1b)
 OJEDA, Juan Clemente de (1a, 1b)
 ORTIZ, Felipe (2)
 ORTIZ, Fernando (2)
 VIUDA DE FERNANDO ORTIZ (1a, 1b)
 ORTIZ, Francisco (2)
 ORTIZ, Juan Antonio (2)
 ORTIZ, Juan Ventura (1a, 1b)
 ORTIZ DE CORTAZAR, José (1a, 2)
 ORTIZ SARD, Francisco (1a, 1b)
 ORTIZ DE TARANCO, Manuel (2)
 ORTIZ DE TRASPENA, Juan Manuel (1a, 1b, 2)
 ORTIZ DE URBINA, Vicente (1a, 1b, 2)
 PACHECO, Carlos (1b)
 PALADIO, Clemente de (1b)
 PALADIO, Eugenia (1a)
 PALADIO BASUALDO, Manuel de (1a, 1b, 2)
 PALADIO VELARDE, Manuel de (1a, 2)
 PALENQUE, Manuel de la (2)
 PALIZA Y ANGULO, Antonio de la (2)
 PALIZA, Maria Eleuteria de la (1a, 1b)
 PEREZ, Santiago (1b)
 PEREZ CACHO, Juan (2)
 PERON, José (1a, 1b)
 HEREDEROS DE M. RAMOS (1b)
 RANERO, Berónimo de (2)
 RIBACOSA, Diego de (2)
 RODRIGUEZ, José (2)
 RODRIGUEZ DE MENDOROZUETA, José (1a, 1b)
 ROMANA, Joaquín B. (1a, 1b, 2)
 ROS, Mar & Vicenta (1a, 1b)
 RUIZ DE LA PRADA, Juan B. (2)
 RUIZ DE VALLEJO, Miguel (2)
 RUMOROSO, Pedro de (2)
 SAENZ, Agueda (1b)
 SAENZ GOMEZ, Francisco (2)
 Fuentes: (1a) Almanak Mercantil, 1796 (1b) Almanak Mercantil, 1802. (2) A. H. P. M.
 SAENZ DE ZALDUA, S. (2)
 HEREDEROS DE M.A.SAETA (1a, 1b)
 SAINZ, Rita (1a, 1b)
 SAINZ, Antonia (1a, 1b)
 SAINZ, Francisco A. (2)
 HEREDEROS DE F.A.SAINZ (1b)
 V. SAINZ Y DEHESA Y CIA (1a, 2)
 SANCHEZ DEL VALLE, M. (1a, 1b, 2)
 SANCHEZ DEL VALLE, F. (1a, 1b)
 HEREDEROS DE MANUEL DE SAN CRISTOBAL (1a, 1b)
 SANTA MARIA, Esteban (1b)
 SANTIBANEZ, Gregorio (1a, 1b, 2)
 HEREDEROS DE SEBASTIAN DE SANTIBANEZ (1a)
 SANTIBANEZ, Juan A. (1b)
 SANTIBANEZ, Juan J. (1b, 2)
 SANTIBANEZ IBARRA, José (2)
 TEJERA, Basilio de la (2)
 TORRE, José de la (2)
 TORRE, Juan D. de la (2)
 TORRE, Pedro de la (1a, 2)
 TORRE, Vicente de la (1a, 1b, 2)
 TORRE Y GUERRA, Pedro de la (1b, 2)
 TRASMIERA, José de (1b, 2)
 TREVILLA, F. de (1a, 1b, 2)
 TREVILLA Y LLANO, M. (1a, 2)
 URBINA, Juan B. de (2)
 URBINA, Vicente de (2)
 URIARTE Y ZUBIAGA, T (2)
 URRUELA, Juan de (1a, 1b)
 URRUELA, Manuel D. (2)
 UTRILLA, Juan de (2)
 VALLE, José del (2)
 VALLE, F. León del (1b)
 VELASCO, María de (1a, 1b, 2)
 VILLANUEVA, Miguel de (2)
 ZORRILLA, Casimiro (2)
 ZORRILLA SAN MARTIN, M. (2)
 ZUBIAGA, Angulo de (2)
 ZUBIAGA, Asensio de (2)
 ZUBIAGA, Joaquín de (2)
 ZUBIAGA, Pedro de (1a, 1b, 2)
 ZUBIAGA, Rafael (2)
 ZUBIAGA, Rafaela (1a, 2)
 ZUBIAGA, Joaquín de (2)

CUADRO 6
COMERCIANTES DEL GREMIO DE PAÑOS DE MADRID A FINALES
DEL SIGLO XVIII.

ABAD, Gil (1b)	MARTENS, M ^a Ignacia (2)
AGUIRRE, Vicente Ambrosio de (1a, 1b, 2)	MARTINEZ, Manuel Segundo (2)
ALTUBE, Domingo de (1a, 1b, 2)	MARTINEZ DE SALAZAR, Juan Antonio (1a, 1b)
ANGULO, Gregorio de (2)	MARTINEZ VALLEJO, Francisco (2)
ARGONZ, Juan Antonio (1a, 1b, 2)	MARTINEZ DE BIERGOL, Luis (2)
AZUELA MARROQUIN, José de 1a (1a, 2)	HEREDEROS DE L. MARTINEZ DE BIERGOL (1a, 1b)
BARON, Juan (2)	MOLLINEDO, Juan Angel de (2)
BARREDA, Manuel de (2)	MOLLINEDO, M ^a del Pilar (1a, 2)
BAZO IBANEZ DE TEJADA, Francisco Javier (2)	MORALES, Antolín (2)
MARTINEZ DE BIERGOL, Luis (2)	VIUDA DE MORALES Y CIA. (2)
BLONDEAU, Mar ^h (2)	NAGERA, Juan Manuel (2)
HEREDEROS DE MARIA BLONDEAU (1a, 1b, 2)	NIETO, Juan (1b)
BOLIVAR, Tomasa de (2)	NIETO MARQUEZ, Pedro (2)
ALFONSO BRINGAS Y COMPAÑIA (1a, 2)	NIETO VEBRA, Manuel (1a, 1b, 2)
BRINGAS, Francisco Antonio de (1a, 2)	NOBALES, Manuel (1a, 1b, 2)
BRINGAS, Juan José de (2)	ORTIZ DE LEGUIZAMENDI, Manuel (1a, 1b)
BRINGAS, Manuel de (1b, 2)	ORTIZ DE TARANCO, Francisco (2)
CABALLERO, Juana (1b)	ORTIZ DE URQUINA, José (1a, 2)
CAMPOS Y AROSTEGUI, Julian Antonio de (2)	HEREDEROS DE ORTIZ DE ORTIZ DE VELASCO, Manuel (1a, 2)
CAMPO, Manuel del (1a, 1b)	POVEDA, León de (2)
CASTILLO, José (1a, 2)	PRESILLA, José Matías de 1a (2)
CERRO, Matea del (2)	QUINTANA, Francisco de 1a (2)
DIAZ DE PALACIO, Pedro Antonio (1a, 1b)	QUIROGA, María (2)
FERNANDEZ GARCIA, Francisco (1b, 2)	REBOLLO, Benito (1a, 1b)
FERNANDEZ DE BUSTAMANTE GUTIERREZ, F. A. (2)	RIBACOBIA, Francisco Antonio (1b)
FERNANDEZ GARCIA, Pedro (1a, 2)	RUBIO, Manuel Antonio (1a, 2)
FUENTES, Pascual de las (2)	HEREDEROS DE M. A. RUBIO (1b)
GARCIA Y MONASTERIO, Gabriel (2)	RUIZ DE VALLEJO, Felipe (2)
GARCIA DE SANTIAGO, Manuel (1a, 2)	SAENZ DE TEJADA, Pablo (2)
GARRIDO DE CEBALLOS, Rafael (1b)	SAMPELAYO, Eugenio de (1b)
GOMEZ DE VELASCO, Francisco (2)	SAMPELAYO, Manuel de (1a, 2)
GONZALEZ CACHO, José (2)	SANVICENTE Y TELECHEA, A. de (2)
GONZALEZ CACHO, Juan (2)	SANTA MARIA, Juan José (2)
GONZALEZ DE TEJADA, Pedro (1a, 1b, 2)	HEREDEROS DE J.J. SANTA MARIA (1a, 1b)
GONZALEZ DE VILLA, Domingo (1a, 2)	SANTELICES, Manuel (1a, 2)
GORREA, Juan Francisco de (1a, 2)	SESMILLO, M ^a Lucia de (2)
HEREDEROS DE J. F. DE GORREA (1b)	SOBREVILLA, José (2)
GORRITI, Vicente Fernando de (2)	SOBREVILLA, Miguel Matías (2)
HERNANDO Y LLAGUNO, Simón de (2)	SOJO, Manuel (2)
HERRERA RIBA, Felipe de (1a, 2)	SOTILLA, José Joaquín de 1a (1b, 2)
HOYOS, Manuel de (2)	TELECHEA, Francisco Javier (1a, 1b, 2)
IBARROLA, Antonio de (1a, 1b, 2)	TORINO, José (1a, 1b, 2)
IRIETA, José (2)	TORRE, Benito de 1a (2)
ICAZATE, Domingo Antonio de (1a, 1b)	TORRE, Domingo de 1a (1a, 1b, 2)
IRUEGAS SOTOMAYOR, Baltasar de (1a, 1b, 2)	TORRE, Esteban de 1a (1a, 1b, 2)
IRUEGAS, Manuel de (2)	TORRE, Felipe de 1a (1a, 1b, 2)
IRUEGAS, Lorenzo de (1a, 1b, 2)	TORRE, Juan Antonio de 1a (1a, 2)
IRUEGAS, BLANCO Y GARCIA (2)	TORRE, Pedro Barbado de 1a (2)

IRUEGAS Y SOBREVILLA (2)
IRUEGAS Y UMARAN (2)
JAUREGUI, Juan T. de (1a, 2)
JIMENEZ, J. Joaquín (2)
MARTIN DE LAISECA, Francisco (1b, 2)
MARTIN DE LAISECA, José (1a, 1b)
LUENGAS, Manuel Angel (2)
VASCON, Juan (2)
VELASCO Y ANGULO, D. Angel (1a, 2)
VILLA LANTES, José (2)
VINA, Manuel de la (1a, 2)
HEREDEROS DE M. de la VINA (1b)

TRAMARRIA, Vicente de (2)
UGARTE, Asensio de (1a, 1b, 2)
UMARAN, Francisco de (2)
UMARAN, José (2)
VALLE, Francisco del (1a, 1b, 2)
VALLE, Manuel del (2)
VALLEJO, José (2)
YARTO, Simón de (1a, 2)
HEREDEROS DE S. Yarto (1b)
JOSE DE YBIETA Y COMPAÑIA (2)
ZORRILLA, F. Vicente de (2)
ZULUETA, Esteban de (2)

Fuentes: (1a) Almanak Mercantil, 1796. (1b) Almanak Mercantil, 1802. (2) Archivo Histórico de Protocolos de Madrid

CUADRO 7
COMERCIANTES DEL GREMIO DE SEDAS DE MADRID A FINALES
DEL SIGLO XVIII.

ALMARIA Y GARCIA (2)	NAJERA, Juan Manuel de (1a, 1b, 2)
AMARITA Y BONIALO, Joaquina (2)	NAJERA, Pedro (2)
ROMAN APARICIO Y COMPANIA (2)	NAVAJAS HERMOSO, Manuel de (2)
APESTEGUI, Juan Ventura (2)	OVIEDO, Joaquín (2)
ARNERO, Tomás (2)	PANDO Y PANDO, José (2)
VUIDA DE TOMAS ARNERO (1a)	PENA, Manuel de 1a (2)
BANOS, Felipe de (1a)	PENA RODRIGO, Manuel de 1a (1a, 1b, 2)
BANOS HERIE, Juan Manuel de (2)	PEREZ DE URQUIZU Y CABEZON, Manuel (2)
BILBAO LA VIEJA, Tomás de (2)	PEREZ DE LA PENA, Manuel (2)
CABALLERO, Andrés (1a)	POZO DE CEVALLOS, Antonio del (2)
CASARES, Juan Francisco (2)	PRESA, Sebastian de 1a (2)
CEVALLOS, Francisco de (2)	REYES, Francisco Antonio de (2)
CODES RUBIO, Manuel y Ángel (2)	VIUDA DE REYES (1a, 1b)
CHAVARRI, Mateo de (1a)	RUBIO, Pedro de (1b, 2)
ESCUDERO HERMANOS Y COMPANIA (2)	RUIZ SORIANO, Manuel (2)
ESTEBAN, Pedro (2)	SAEZ, Francisco Mateo (1a)
FERNANDEZ DEL SOTO, Francisco (2)	SAENZ, Gabriel Patricio (2)
FUENTES, Diego (1a)	SAENZ, Pedro Matías (1a, 2)
F. GARCIA DE CARRASQUEDO Y COMPANIA (2)	SAENZ DE TEJADA HERMOSO, Policarpo (1a, 2)
GONZALEZ DE LA TORRE Y CEVALLOS. T. (2)	SAENZ DE ZALDUA, Manuel (2)
GUTIERREZ DE OTERO, José (2)	SAENZ DE ZALDUA, Santiago (2)
GARCIA DEL VALLE, Francisco (1a, 1b, 2)	SANCHEZ PARON, Esteban (2)
HERMOSO, Domingo (1b)	SOBREVILLA, José (2)
HERMOSO, M. Ignacia (1a, 1b)	F. FERNANDO DE SOJO Y COMPANIA (1a, 1b, 2)
HERMOSO, Josefa (1a)	SORIA ZALDIVAR, Francisco de (2)
HERMOSO, Miguel (2)	SORIANO DE SORIA, Juan Manuel (1a, 1b)
HERMOSO, P. Cristóbal (2)	TORRE Y VARANDALLO (1a, 1b)
HERMOSOS DE TEJADA HERMANOS (1b)	TORRE, Manuel Lucas de 1a (2)
IRIBARREN, Juan Luis de (2)	VALLE Y CARRASQUEDO, Luis del (2)
IRUEGAS Y NENDIABAL, Antonia (2)	VALLE Y SOJO (2)
R. DE IRUEGAS, IBARRA Y COMPANIA (1a, 1b)	VELASCO CHAVARRI, M. (1a, 1b, 2)
JIMENEZ, Antonio José (2)	VILLALUENGA, Vicente de (2)
LASILLA, Tomás de (2)	VICENTE DE VILLALUENGA Y COMPANIA (2)
LOPEZ BONIALO, Manuel (2)	ZALDO, Tomás de (2)
LOPEZ MARTINEZ, José (2)	ZALDUA, VELEZ Y COMPANIA (2)
VIUDA E HIJOS DE J. L. MARTINEZ (1a, 1b)	ZORRAQUIN, G. de (1a, 1b, 2)
LOPEZ SALCES, José (1a, 1b, 2)	ZORRAQUIN, Juan A. (1a, 1b, 2)
LOPEZ SALCES, Lorenzo (2)	
HIJAS DE SALCES Y COMPANIA (1a, 1b)	
MACHON, Juan (2)	
PEDRO MANTILLA MACHON Y COMPANIA (1a)	
MANZANO Y CORONEL, Francisca (2)	
MANZANO, Juan Ramón (2)	
MANZANO, MARTINEZ Y COMPANIA (2)	
TOMAS MARTINEZ DE HEREDIA Y COMPANIA (1a)	
MARTINEZ DE SANTIDRIAN, Antonio (2)	
MARTINEZ DE SANTIDRIAN, Dionisio (2)	
MARTINEZ DE SANTIDRIAN, Fernando (2)	
JUAN ANTONIO DE LA MAZA Y HERMANOS (1a, 1b, 2)	

MERINO, Juan (2)

MERINO, Manuel (1a, 1b, 2)

MERINO, Vicente (1a, 2)

MORENO GARCIA, Juan Francisco (2)

GABRIEL DE MURGA ALESON Y COMPAÑIA (2)

Fuentes: (1a) Almanak Mercantil, 1796. (1b) Almanak Mercantil, 1802. (2) Archivo Histórico de Protocolos de Madrid

CUADRO 8
COMERCIANTES DEL GRENIO DE JOYERIA DE MADRID A FINALES
DEL SIGLO XVIII.

AGANZA, Domingo (2)	GOZANI, Juan Francisco (2)
AGUILAR, N. Luciano de (2)	HEREDEROS DE J.F. GOZANI (1a)
VIUDA DE AGUILAR Y COMPANIA (2)	HAEDO, Juan de (2)
ALBERO, Antonio (2)	HEREDEROS DE LUCAS HERNANDEZ (1a)
ALBO GARCIA, José (2)	HERRERO, Manuel (2)
HEREDEROS DE J. ALBO (1a, 1b)	LARABIEDRA, Manuel de (2)
ALBO GUTIERREZ, José (2)	LASTIRI, Juan Francisco de (2)
ANGELIN, Santiago (2)	LOPEZ, Faustino Antonio (2)
ALONSO, Juan Manuel (2)	LOPEZ SALCES, Félix (2)
HEREDEROS DE J.M. ALONSO (1b)	LORENZO Y HERMANOS TARSIS (2)
ALTARRIBA, Rafael de (1b, 2)	LUENGAS, Matías de (2)
ALVAREZ, Ambrosio (1a, 1b, 2)	HEREDEROS DE M. DE LUENGAS (1a, 1b)
AMANDI, Miguel Antonio de (1a, 1b, 2)	MARTIN VELEZ, Francisca (2)
ANARITA, Francisco de (2)	MARTINEZ HERMANOS (1b)
ANARITA Y LLANO (2)	HEREDEROS DE D.R. MARTINEZ DEL CERRO (1a)
HEREDEROS DE ANTONIO ANGELIN (1a)	MARTINEZ DE ESCUDERO, José (2)
ARCO, Manuel del (2)	VIUDA E HIJOS DE N. DE ESCUDERO (1a, 1b)
ARNERO, Tomás (2)	MARTINEZ DE PINILLOS, Juan F. (2)
BAZO, Juan (1a, 2)	MARTINEZ DE ZURBITU, José (2)
HEREDEROS DE J. BAZO (1b)	MAYORAL, Antonio (1a, 1b)
BUSTAMANTE, Manuel Leandro de (1a, 1b)	MERINO, Santiago (2)
CABALLERO, José (1a, 2)	HEREDEROS DE S. MERINO (1a, 1b)
CALZADA, Juan Bautista (2)	MOREDA, Juan José (1a, 1b, 2)
HEREDEROS DE J. B. CALZADA (1a)	MOREDA, Manuel (1a, 1b)
CONELLAS, Francisco (2)	MORENO, Bernardo (2)
CORDOBA, Francisco J. de (2)	MORENO, Paula (2)
CORRAL, Manuel Isidoro (1a)	NOBALES, Juan de (1a, 2)
DIAZ DE TEJADA, Vicente (2)	HEREDEROS DE J. DE NOBALES (1b)
FACINI, Pablo (1a, 1b)	OLALLA, Miguel de (2)
GALARZA, Gabriel de (2)	ORGAZ, María (2)
HEREDEROS DE G. de GALARZA (1a, 1b)	ORTIZ DE ZARATE, F. Antonio (1a, 2)
GALARZA, Agustín de (1a, 2)	ORTIZ DE ZARATE, J. Baltasar (2)
GALLARDO, Pedro (2)	PALACIOS, Joaquín de (2)
GALLINAS, Carlos (2)	HEREDEROS DE J. DE PALACIOS (1a, 1b)
GARCIA, Casimiro (1a, 2)	PALACIOS, José (1a)
HEREDEROS DE C. GARCIA (1b)	PALACIOS, Francisco Antonio de (2)
GARCIA, Juan Inigo (2)	PARROSIEN, Pedro (1a, 2)
GARCIA DE ALDEANUEVA, Manuel (2)	PEDRORENA, Miguel de (1a, 2)
HEREDEROS DE M.G. DE ALDEANUEVA (1a, 1b)	PEREZ, Francisco Antonio (1a, 1b, 2)
GARCIA DE LA PLAZA, Juan (2)	PEREZ, Pedro (2)
GARCIA Y PINILLOS, Pedro (1a, 1b)	PEREZ CAJIDE, Melchor (2)
GARNA Y GAMBOA, Rosa de la (2)	PEREZ GONZALEZ, Francisco (1a, 1b, 2)
JOSE GENIANI Y COMPANIA (2)	PEREZ DE LA VEA, D. Manuel (1a, 1b, 2)
HEREDEROS DE J. GENIANI (1a, 1b)	RIBAS ALBEAR, Andrés de (2)
GIL DEL BARRIO, Pedro (2)	RIBAS ALBEAR, Manuel (1a, 1b, 2)
GOMEZ TORRES, Felipe (2)	RODRIGUEZ SANCHEZ, Julián (2)
GONZALEZ DE AGUILAR, Francisco (2)	ROMAN, Agustín (2)
GONZALEZ DE AGUIRRE, Francisco (2)	ROYO, Joaquina (2)
GONZALEZ MORO, Pedro (1a, 1b)	SAENZ DIEZ, Martín Diego (1a, 1b, 2)
GONZALEZ DE NAVA, José (2)	SAENZ LOPEZ Y CABEZON, Angela (1b)

GONZALEZ DE SEGURA, Manuel (1a, 1b, 2)	SAENZ DEL PRADO, Ignacio (2)
GOICOECHEA, Agustín (1b)	HEREDEROS DE JOSE SANZ (1a, 1b)
GOICOECHEA, Esteban de (1a, 1b)	SEGURA, Gabriel de (1a, 2)
GOICOECHEA Y ECHEVARRIA, F. de (1a, 2)	HEREDEROS DE G.DE SEGURA(1b,2)
GOICOECHEA Y ECHEVARRIA, Martín de (2)	SEGURA, José Antonio (2)
GUTIERREZ DE PALACIOS, Manuel de (2)	SOBERA, José de 1a (2)
GUTIERREZ SOLANO, Vicente (1a, 1b)	TERON, Juan Bautista (2)
HEREDEROS DE IGNACIO TIRADO (1a, 1b)	VAILLE, Pedro (1a, 1b, 2)
TORRE GARCIA, Juan de (1a, 1b)	HEREDEROS DE MIGUEL DEL VALLE (1a)
B.Y V. DE TRAMARRIA HERMANOS (2)	VERGARA, Juan Manuel de(1a, 1b,2)
TRAMARRIA, Benito de (2)	VIANA, Francisco Javier de (2)
HEREDEROS DE BENITO DE TRAMARRIA (1a)	VICIOSA, Francisco de (2)
TRUCIOS Y EL CASTILLO, Francisco (2)	VILLABA, Antonia (1a, 1b)
HEREDEROS DE F. TRUCIOS (1a, 1b)	YRIBARREN Y TERRAN (2)
URRUELA, Manuel de (2)	ZORBITO, Teresa (1a, 1b)
URSUEGUIA, Pedro Antonio de (1a, 1b, 2)	ZULUETA, Francisco (1a, 1b, 2)
VAILLE, Juan (1a)	ZURITA, Manuel José de (2)
HEREDEROS DE JUAN VAILLE (1b)	

Fuentes: (1a) Almanak Mercantil, 1796 (1b) Almanak Mercantil, 1802. (2) Archivo Histórico de Protocolos de Madrid

CUADRO 9
COMERCIANTES DEL GREMIO DE DROGUERIA, MERCERIA Y ESPECJERIA DE MADRID A
FINALES DEL SIGLO XVIII.

ACHA, Francisco de (2)	ESCUZA Y LARRINAGA, Esteban de (1a, 1b)
ACHA, Juan Guersindo de (1a, 1b, 2)	ESNARRIZAGA, Esteban Antolín de (1a, 1b)
AGUIRRE, Juan Francisco (1a, 1b, 2)	ESQUERRA Y TRAPAGA, M. de (1a, 1b, 2)
AGUIRRE, Pedro de (2)	ESTEPA, José Antonio (2)
ALONSO, Juan Manuel (1a, 1b, 2)	HEREDEROS DE J.A. ESTEPA (1a, 1b)
HEREDEROS DE J.M. ALONSO (1b)	FERNANDEZ DE LABIN, Francisco (1b)
ALSAR, Juan Manuel de (2)	FLOREZ, Vicente (2)
HEREDEROS DE J.M. ALSAR (1a, 1b)	FUENTE, Juan Francisco de la (2)
ALTABE, Manuel de (1a, 1b)	HEREDEROS DE J.F. de la FUENTE (1a)
ALVAREZ, Diego Luis (1a, 1b, 2)	GALARZA, Cristóbal de (2)
ANGULO, Francisco Antonio de (2)	HEREDEROS DE C. de GALARZA (1a, 1b)
ARANDURU, Juan Manuel de (2)	GALARZA, Francisco de (2)
ARANDURU, Santiago de (2)	HEREDEROS DE F. de GALARZA (1a, 1b)
ARCO, Simón del (1a, 1b, 2)	GALARZA, León de (1b, 2)
ARRIVILLAGA Y LOZAYA (2)	GANDARA, Manuel Antonio de la (1a, 2)
ARRIVILLAGA, Juan Bautista de (2)	HEREDEROS DE M. A. de la GANDARA (1b)
HEREDEROS DE J.B. ARRIVILLAGA (1a, 1b)	GARRIRAS, Juan Dámaso de (2)
ARROYO, Francisco del (1b, 2)	GARCIA, Blas (2)
ARROYO GARCIA, José (1a, 1b, 2)	GARCIA, Rosa (2)
AZOFRA LOZANO, Juan de (1a, 1b)	GARCIA DE ANGULO, Francisco (1a, 1b, 2)
BARELA, Juan Antonio (2)	GARCIA DE TEJADA, Vicente (2)
BARRERAS, Juan de las (2)	GIL DE SOLORIZANO, Francisco (1b)
HEREDEROS DE J. de las BARRERAS (1a, 1b)	GIL MARTINEZ SOLORIZANO, M. (1a, 2)
BARRERAS, Francisco de las (1b)	HEREDEROS DE M. GIL M. SOLORIZANO (1b)
BASUALDO, Ramón de (1a, 1b, 2)	HEREDEROS DE P. GIL SOLORIZANO (1a, 1b)
HEREDEROS DE F. BENAVENTE (1a, 1b)	GIL DEL BARRIO, Roque (2)
BENITO Y IBARRA, José (1b, 2)	HEREDEROS DE R. GIL DEL BARRIO (1a, 1b)
BIBAR, Antonia (2)	GIL RUESGAS, Manuel (2)
CABALLERO Y RIBAS, Agustín (2)	GOMEZ, Francisco (2)
CARRO, Andrés (2)	GOMEZ, Salvador (2)
CERRAJERIA, Francisco Antonio de (2)	GOMEZ DE COSIO, Diego (1a, 1b)
HEREDEROS DE F.A. de CERRAJERIA (1a, 1b)	GOMEZ DE COSIO, Manuel (2)
CEVALLOS, Juan Antonio de (2)	GOMEZ DE HAEDO, Miguel (2)
COLINA, Miguel de la (1a, 1b)	GOMEZ DE TORRES, Manuel (2)
CONDE CALDERON, Ana (2)	GONZALEZ DE SANTA MARTA, Serapio (1a, 1b)
CORRAL, Manuel Isidro del (1b, 2)	GONZALEZ DE LA TORRE Y CEVALLOS, T. (2)
CRESPO, Benito (1a, 1b, 2)	BOICOECHEA, José Martín de (2)
CRESPO DE TEJADA, Diego (1a)	GREGORIO Y PINILLOS, Gabriel de (2)
CRESPO, Rafael Francisco (2)	HEREDEROS DE G. de GREGORIO Y PINILLOS (1a, 1b)
HEREDEROS DE R.F. CRESPO (1a, 1b)	GUARDAMINO, Manuel Antonio de (2)
CRESPO Y TERROBA (2)	HEREDEROS DE M.A. de GUARDAMINO (1a, 1b)
CUEBAS, Juan José de (2)	GUTIERREZ DE HERO, José (2)
CUEBAS, Manuel Antonio de (2)	HAEDO PICO, Francisco (2)
HEREDEROS DE M.A. de CUEBAS (1a, 1b)	HAEDO PICO, Modesto (2)
DIAZ DE ARELLANO, Bárbara (1a, 1b)	HEREDIA, Josefa (1a, 1b)
DIAZ DE TOLEDO, Juan Vicente (2)	HERNANDEZ, Miguel (2)
HEREDEROS DE J.V. DIAZ DE TOLEDO (1a, 1b)	HERNANDEZ DE SANTACRUZ, V. (1a, 1b, 2)
DIEZ, Juan Antonio (2)	HEROS, Juan Antonio de los (2)
ECHENIQUE, Juan Bautista de (2)	HEROS, Manuel de los (2)
ELEJALDE, Bartolomé de (1a, 2)	HEREDEROS DE M. de los Heros (1a, 1b)
HEREDEROS DE B. de ELEJALDE (1b)	HQZ, Pedro Simón de (2)

ELEJALDE, Juan Antonio de (1a, 1b)
 HEREDEROS DE P. ESCUDERO LENDORO (1a, 1b)
 HEREDEROS DE F. ESCUDERO (1a, 1b)
 IBARROLA, Domingo de (1a, 1b, 2)
 IBARRECHE, Francisco Antonio de (2)
 IBIETA, Mateo de (2)
 HEREDEROS DE MATEO DE IBIETA (1a, 1b)
 IBAERREA, Juan de (2)
 IRIBARREN, Juan Bautista de (1a, 1b)
 IRIONAGOENA, José de (2)
 IRUEGAS, Mateo (2)
 JIMENEZ, José María (1a, 1b, 2)
 LAMA Y PANDO, Juan de la (1a, 1b, 2)
 LAMBARRI, Agustín de (1a, 2)
 LANDALUCE, Manuel de (1a)
 HEREDEROS DE M. de LANDALUCE (1b)
 LANDERAS, Miguel de las (1a, 1b, 2)
 LARRETA, Andrés de (1a, 1b, 2)
 LARRINAGA Y GOIRI, Manuel de (2)
 HEREDEROS DE M. de LARRINAGA Y GOIRI (1a, 1b)
 LERENA, Juan de (2)
 LOMBARDO, Francisco (2)
 LOPEZ, Alfonsa (2)
 LOPEZ, Catalina (2)
 LOPEZ GONZALO, Baltasar (2)
 LOPEZ GONZALO, Manuel (2)
 LOPEZ, Manuel (2)
 LOPEZ DE IZURIA, Francisco (2)
 LUENGAS, Isidro de (1b)
 LUERTO, Domingo de (2)
 LLAGUNO, Juan de (1a, 1b, 2)
 LLAGUNO, Manuel de (1a, 2)
 HEREDEROS DE M. de LLAGUNO (1b)
 MADRAZO, Bartolomé Diego (2)
 HEREDEROS DE B. D. MADRAZO (1a, 1b)
 MAESTRO CHACON, Pedro (1a)
 MANZANEDA, Domingo de (2)
 MANZANILLO, Francisco (2)
 MANZANO, José (2)
 MARROQUIN DE MOTEHERMOSO, Antonio (2)
 MARTIN PALACIO, Antonio (1a, 1b)
 MARTINEZ ABAD, José (1a, 1b)
 MARTINEZ, Joaquín Antonio (1a, 1b)
 MARTINEZ DE HAEDO, Juan Manuel (1a, 1b, 2)
 MARTINEZ DE ROZAS, José (1b, 2)
 MEDEL, Andrea (1a, 1b, 2)
 MEDRANO, Manuel Larios de (1a, 1b)
 MEJORADA, Diego Manuel (2)
 MENOYO, José (2)
 HEREDEROS DE MATIAS DE MENOYO (1a, 1b)
 MINA VELARDE, Francisco (2)
 MIGUELETORENA, José Antonio de (2)
 MIGUELETORENA, Rafael María de (1a)
 HEREDEROS DE R. M. DE MIGUELETORENA (1b)
 MONTERO, María (2)

HEREDEROS DE F.J. HUIBEN (1a, 1b)
 IBARRA, Antonio de (1a, 1b, 2)
 IBARRA, José Benito de (1a, 1b, 2)
 NIETO MARQUEZ, Andrés (2)
 HEREDEROS DE A. NIETO MARQUEZ (1a, 1b)
 NOBALES, Francisco de (1a, 1b, 2)
 HEREDEROS DE F. de NOBALES (1b)
 OLABARRIETA, Juan Angel de (1a, 2)
 HEREDEROS DE J.A. de OLABARRIETA (1b)
 OLANO VILLANUEVA, Manuel (1a, 2)
 HEREDEROS DE M. OLANO VILLANUEVA (1b)
 ORTIZ, Marcos (2)
 ORTIZ DE LA PEDRUEZA, Manuel (1a, 2)
 HEREDEROS DE M. ORTIZ DE LA PEDRUEZA (1b)
 ORTIZ DE LA PENA, Manuel (1a)
 HEREDEROS DE M. ORTIZ DE LA PENA (1b)
 PALACIO VELARDE, Manuel (2)
 PALACIO, Antonio de (2)
 PALACIO, Diego de (1a, 1b, 2)
 PALACIO, Antonio Martín de (1b, 2)
 PANDO, Francisco Antonio de (2)
 HEREDEROS DE F. A. de PANDO (1a, 1b)
 PANDO, Pedro de (2)
 PAVON, Bartolomé (2)
 HEREDEROS DE B. PAVON (1a, 1b, 2)
 PENA RODRIGO, José de la (1a, 1b, 2)
 PENA RODRIGO, Manuel de la (1b, 2)
 PENA, Juan de la (2)
 PENA, Manuel de la (1a, 1b, 2)
 VIUDA DE M. DE LA PENA (2)
 PENA BIBAR, Manuel de la (1a, 1b, 2)
 PEREZ, Juan Manuel (2)
 PEREZ DE CEVALLOS, Marcos (2)
 HEREDEROS DE M. PEREZ DE CEVALLOS (1a, 1b)
 PEREZ, Pedro (2)
 PEREZ URQUIZU Y CABEZON, Antonio (1a, 1b, 2)
 PEREZ CARGO, Francisca (2)
 PEREZ ROLDAN, José (1a, 2)
 HEREDEROS DE J. PEREZ ROLDAN (1b)
 PEREZ DE TEJADA, Gregorio (1b)
 PEREZ DE TEJADA, Juan Francisco (2)
 PEREZ DE TEJADA, Manuel (1a, 1b, 2)
 PINILLOS, Francisco de (2)
 HEREDEROS DE F. DE PINILLOS (1a, 1b)
 POSADILLO, Domingo de (1a, 2)
 HEREDEROS DE D. POSADILLOS (1b)
 POSADILLO, Francisco de (2)
 HEREDEROS DE F. DE POSADILLO (1a)
 POSADILLO, José de (1a, 2)
 POSADILLO, Juan de (1b, 2)
 POSADILLO, Juan Santos de (1a, 1b, 2)
 POSADILLO, María Benita de (1b, 2)
 PUGA, Santiago de (1a, 1b, 2)
 RAMIREZ, Bartolomé (2)
 RAMIREZ, Pedro (2)

NOREÑO Y PLAZA, Isabel (2)
 NOREÑO LOMBARDO, Pedro (1a, 1b, 2)
 NUIS, José de (1a, 1b, 2)
 MUÑOZ, Manuela (1a, 1b, 2)
 MURGA, Tomás Juan de (1a, 1b)
 REYES, Francisco Mar b de (1a, 1b, 2)
 RETES, Valent b de (1a, 1b)
 RIBAS ALBEAR, Ricardo (1a, 1b)
 RIBAS ALBEAR, Sebastian (2)
 RIVERA LOPEZ, Francisco de (1a, 2)
 HEREDEROS DE BLAS de RIVERA LOPEZ (1b)
 RIVERA LOPEZ, Juan Antonio (1a, 1b, 2)
 ROBREDO, Lorenzo de (2)
 ROMERO DE TEJADA, Vicente (1a, 1b, 2)
 RUBINAS, Rafael (1a, 1b)
 RUBIO, Pedro de (1a, 1b, 2)
 RUIZ DE OCHOA, Manuel (2)
 RUIZ Y SAENZ, Miguel (1a, 1b, 2)
 SACRISTANA, Francisca (1a, 1b)
 SAENZ DIEZ, José (2)
 SAENZ DE OLAMENDI, Jerónimo (2)
 SAENZ LOPEZ, Francisco (2)
 HEREDEROS DE MARTIN SAEZ DE TEJADA (1a, 1b)
 SAINZ DE VARANDA, Manuel (1a, 1b)
 SAINZ DE VARANDA, Pedro (1a, 1b, 2)
 HEREDEROS de P. SAINZ DE VARANDA (1b)
 SAINZ DE VARANDA, Vicente (1a, 1b, 2)
 HEREDEROS de V. SAINZ DE VARANDA (1b)
 SAINZ DE PRADO, Felipe (2)
 SANCHEZ DE MOJA, Ramón (2)
 HEREDEROS de R. SANCHEZ DE MOJA (1a, 1b)
 SANCHE, Miguel Angel (1b, 2)
 SAN ROMAN Y ROBREDO, Manuel de (2)
 SAN ROMAN, Marcelo de (1a, 1b, 2)
 SANTA ANA, Manuel de (1a, 1b)
 HEREDEROS de ANDRES SANTA MARIA (1a, 1b)
 SANTIBANEZ, Gregorio (1a, 1b)
 SANTISO, Librada (2)
 SANTISTEBAN, Manuel de (1a, 1b)
 SARABIA Y SALCEDO, Juan de (1a)
 HEREDEROS de J. DE SARABIA Y SALCEDO (1b)
 SARACHAGA Y MAEDO, Manuel (1a, 1b)
 SARRO, Andrés del (2)
 SESMILO, Francisco de (1a, 1b, 2)
 SIERRA MUÑOZ, Juan de (1a, 1b)
 SOBERA Y ANGULO, José (2)
 SOBRADO, Manuel de (2)
 SOBREVILLA, Manuel (2)
 HEREDEROS de M. DE SOBREVILLA (1a, 1b)
 SOBREVILLA, Pedro de (1a, 1b, 2)
 SORZANO DE SORIA, Paulino (1a, 1b)
 TARANCO, Domingo Segundo (2)
 TARANCO, Juan Antonio de (2)
 TELECHEA, Francisco Javier de (1a, 1b, 2)
 TERROVA TEJADA, José de (2)

REBOLLO, Nicolás Benito (1a, 2)
 HEREDEROS de M.B. REBOLLO (1b)
 RESAMANO, Jorge de (2)
 RESAMANO, Juan de (1a, 1b)
 RETES, Pedro Cayetano de (2)
 TORRE CEVALLOS, Tomás de 1a (1a, 1b, 2)
 TORRE RAURI, Manuel de 1a (1a, 1b, 2)
 TORRETERAS, Josefa (2)
 TRAPAGA Y TORRE, Felipe (2)
 HEREDEROS de G. A. de TRAPAGA (1a, 1b)
 HEREDEROS de J.A. de TRAPAGA (1a, 1b)
 TRASBINA, Leonardo de (1a, 2)
 HEREDEROS de L. de TRASBINA (1b)
 UDAETA, Juan Francisco de (2)
 URQUIJO, Gregorio (1b)
 URQUIJO, José Alejandro de (1a, 1b, 2)
 URQUIJO, José Melchor de (2)
 VALLE, Manuel del (2)
 HEREDEROS de F. de VELASCO (1a, 1b)
 VELASCO, Tomás de (1a, 1b, 2)
 HEREDEROS de FRANCISCA VELEZ (1a, 1b)
 VILLALUENGA, Francisco de (1a, 1b, 2)
 VILLALUENGA, G.A.de (1a, 1b, 2)
 VIZCAYA, José Joaquín de (2)
 YARRITU, Antonio de (2)
 ZORRILLA, Francisco de (2)
 HEREDEROS de F. de ZORRILLA (1a, 1b)
 ZORRILLA, Gregorio de (1b)
 MARIA EUGENIA DE ZUBIAGA E HIJOS (2)
 ZUBIRIA, Francisco Lopez de (2)
 ZULUETA, Ana (1a, 1b)
 ZULUETA, Manuel de (2)

HEREDEROS de J. de TERROVA TEJADA (1a, 1b)

TERUEL, Manuel (1a)

HEREDEROS de M. TERUEL (1b)

TOLEDO, Juan Bernardo de (2)

TORRE CARRANZA, Manuel de la (1a, 1b)

Fuentes: (1a) Guía de Comerciantes, 1796. (1b) Guía de Comerciantes 1882. (2) A.H.P.M.

CUADRO 18
CAPITAL E INVERSION EN MERCADURIAS ENTRE LOS COMERCIANTES DEL GRENIO DE
LIENZOS DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII

COMERCIANTES	AÑO	CONCEPTO	VOLUMEN DEL CAPITAL DECLARADO INVERTIDO EN EL NEGOCIO COMERCIAL (reales)	PORCENTAJE EN MERCADURIAS	CAPITAL EN MERCADURIAS (en reales)
Gaspar Ruiz de Haedo/Francisco Antonio Cabañero	1765	Co	124.000	15'3	19.000
José de Jáuregui/F. Cañeque	1765	Co	112.934	7'6	8.668
Juan José Martínez de Robledo	1766	IT	1.776.181	44'8	796.947
Gaspar Ruiz de Haedo/Fernando de Urbina	1767	D	44.500	21'7	9.678
Manuel de Trevilla	1768	IT	447.709	----	-----
Francisco Luis Sainz/Manuel de Llaqueno	1768	Co	152.295 (23.769)	11'0	16.841
José de Jáuregui/José Ortiz de Cortazar	1768	Co	162.716 (-38.145)	27'8	45.309
Francisco Javier de Larrinaga	1768	C	145.377 (45.821)	38'5	44.408
Miguel Ruiz/Francisco de la Sierra	1769	T	102.665	11'9	12.239
M ^a Vicenta de Jáuregui/José de Santibañez	1769	Co	67.642	4'7	3.235
Francisco Alday	1769	C	525.907 (197.426)	37'8	198.943
Manuel Muñoz	1770	C	66.202 (-32.557)	100'0	66.202
Juan Sixto García de la Prada/Dionisio de Urruela	1770	T	232.122	67'9	157.798

Manuel de la Tejera/Casimiro Zorrilla	1778	T	124.888	----	-----
Antonio Fernández Manín	1778	AEA	237.598	8'5	1.383
José Ortiz de Cortazar	1772	AEA	289.718	8'8	1.715
Esteban de Borda/Asensio de Zubiaga	1772	T	57.993	----	-----
Miguel Perón/Manuel Palacio Velarde	1776	Co	363.683	49'9	181.775
Manuel de la Dehesa	1776	PB	916.768	5'1	56.483
Micaela Díaz/José Trasmiera/Francisco de Moya	1778	Co	754.852 (665.583)	18'1	136.967
José Fernández de Maruri/Juan Francisco de Aquirre	1788	Co	258.856	19'3	48.327
Francisco Luis Gaiñz	1788	PB	586.846	31'6	159.898
Pedro de Zubiaga	1787	C	1.848.127 (513.216)	19'6	284.238
Agustín Antonio de Gamboa/M ^a Rosa de la Garma	1788	Co	86.422	----	-----
Cosme de Basualdo	1789	PB	638.686 (559.251)	44'9	125.872
Manuel de Palacio/Juan de Barceña	1791	T	184.197	61'1	63.679
Francisco Alday	1792	PB	1.128.884 (668.847)	25'3	285.729
Juan Francisco de Aquirre	1795	IT	138.421	66'8	87.141
Juan Bautista Ruiz de la Prada	1798	CF-CR	769.543	----	-----
José Gutierrez	1799	C	583.353 (361.353)	38'7	195.888

Ramón Alday	1200	PB	1.372.885 (1.011.280)	22'8	314.197
Juan José Martínez de Robledo	tttt	CF-CR	2.835.337	55'8	1.137.549
Mateo Chavarri	tttt	CF-CR	4.186.819	31'9	1.336.881

(AEA) acuerdo entre acreedores. (D) disolución de compañía. (C) Capital aportado a boda. (Co) Escritura de compañía. (PB) Escritura de partición de bienes. (T) Traspaso de tienda. (Do) Escritura de Dote. (Cf-Cr) Capital final según CRUZ, J. (IT) Inventario de tienda.

Fuentes: A.H.P.M. Prot. 19962, fol: 68; fecha: 1/2/68. Prot. 28420, fol:10; fecha: 1/3/65. Prot: 17904; fecha: diciembre de 1766; Prot: 28420; fol: 41; fecha: 5/5/67. Prot. 18322; fol: 68; fecha: 23/2/68. Prot: 19813, fol: 21; fecha: 23/2/68. Prot: 19823, fol: 600; fecha: 18/5/68. Prot: 19813, fol: 93; fecha: 14/5/68. Prot: 18925, fecha: 18/5/69. Prot: 19189, fol: 533; fecha: 23/9/69. Prot. 20115, fol 101; fecha: 31/12/69. Prot: 19616, fol: 27, fecha: 6/2/70. Prot. 17267, fol: 392 fecha: 28/5/70 Prot. 19889, fol: 459; fecha: 21/10/70. Prot. 18798, fol: 391, fecha: 27/4/70. Prot. 19482, fol: 1, fecha: 3/1/72. Prot: 18946, fol: 242; fecha: 22/1/76. Prot: 18889; fol: 534; fecha: 27/5/76. Prot. 18741, fol: 85; fecha: 18/5/80. Prot. 28555, fol: 368; fecha: 13/5/89. Prot 22497; fol: 53; fecha: 9/3/98. fol 67; fecha: 14/3/80. Prot: 19973, fol: 273; fecha: 29/4/87. Prot. 19811; fecha: 26/6/88. Prot: Prot: 18926; fol: 77; fecha: 18/5/88. Prot. 28555, fol: 26, fecha: 25/2/91. Prot. 21086; fol: 319; fecha: 3/10/92. Prot: 22704, fol: 336 fecha: 22/1/95. Prot: 22463; fol: 171; fecha: 11/7/99

CUADRO 11
CAPITAL E INVERSIÓN EN MERCADURÍAS ENTRE LOS COMERCIANTES DEL GRENIO DE
PAÑOS DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII

COMERCIANTES	AÑO	CONCEPTO	VOLUMEN DEL CAPITAL DECLARADO INVERTIDO EN EL NEGOCIO COMERCIAL (reales)	PORCENTAJE EN MERCADURÍAS	CAPITAL EN MERCADURÍAS (en reales)
Julian Antonio de Campos y Arostegui/Juan Pedro de Berindaga	1765	D	152.984	-----	152.984
Juan Vascón	1766	C	399.385	-----	381.882 (t)
Juana Caballero/José de Ibiza	1766	Co	429.869	29'5	126.913
Matea del Cerro/Manuel Ortiz de Velasco	1767	Co	184.348	28'0	51.791
Juana Caballero/Juan Esteban de Zulueta	1768	Co	48.920	----	-----
Juan Tomás de Jáuregui	1770	C	90.000	----	-----
María Manuela Sánchez Villarroel/José Matías de la Presilla	1772	Co	143.558 (42.989)	57'2	82.188
José González Cacho	1772	C	383.874	----	-----
Juan González Cacho/Bernardino González de Tejada	1772	Co	291.763 (246.428)	46'1	134.527
Pedro González de Tejada/José Brizuela	1772	Co	195.910	-----	-----
José Joaquín Jiménez	1772	PR	178.157	-----	-----

Juan de Sojo/Francisco Ortiz de Taranco	1772	D	341.884 (219.833)	8'8	8
María Manuela Sánchez/Mateo García Santiago	1772	T	236.848 (143.558)	34'7	82.188
Julian de Campos y Arostegui/Juan Francisco de Gorbea	1773	T	217.553	22'7	49.478
Viuda de José Joaquín Jimenez/Antonia Mejorada/José Mejorada	1773	Co	788.684 (475.478)	----	-----
Antonia de Iruegas Barcena/Baltasar de Iruegas Sotomayor/Miguel Matías de Sobrevilla	1773	T	5.928.975 (5.417.563)	18'9	645.386
Manuel de Hoyos	1774	C	277.288 (199.888)	61'3	169.956
María Ignacia Martens/José de Umarán	1774	Co	214.999	----	-----
Antonio de San Vicente Telechea/José de Umarán y Telechea	1774	D	526.183 (345.559)	16'6	87.513
Juan González Cacho/José Ortiz de Urbina	1777	Co	317.785 (218.997)	55'4	176.176
Tomasa Ramona de Mejorada	1777	Do	182.983	----	-----
Esteban de la Torre	1777	C	122.544 (62.544)	78'5	86.434
Francisco Ortiz de Taranco/Domingo de Ycazate	1779	Co	184.545	----	-----
Domingo Ángel de Velasco y Angulo/Manuel de Ribaroba	1782	D	622.589	8'8	8

Pedro Fernández García	1787	CF-Cr	558.000	52'8	290.168
Francisco Martín de Laiseca	1787	C	471.295	19'7	93.842
Francisco Javier de Telechea/José del Campo y Manzaneda	1789	Co	48.589	----	-----
María Cuadrado	1790	Do	537.299	23'3	125.555
Manuel de Nobiles	1790	C	699.373 (584.147)	13'6	95.121
Pedro Nieto Márquez	1791	PB	562.439	29'5	166.200
Juan Antonio Argonz	1793	AEA	1.171.727 (542.764)	----	-----
Domingo Gonzalez de Villa	1795	PB	1.099.087 (506.764)	14'7	161.929
Tomasa de Bolívar/Juan José de Bringas/Feliciano de Bringas/Andrés de Quintana	1796	Co	789.681	----	-----
Juan José de Bringas	1796	C	343.770 (334.265)	47'7	164.855
Francisco Antonio de Bringas/Juan José de Bringas	1797	Co	1.231.904	----	-----
Herederos de Manuel Rubio/Fernando López	1798	T	15.000	----	-----
María Lucía de Sésnilo	1799	PB	431.013 (285.402)	11'8	50.882
Juan Francisco Gorbea	1807	CF-Cr	1.126.184	38'2	431.215

(AEA) acuerdo entre acreedores. (D) disolución de compañía. (C) Capital aportado a boda. (Co) Escritura de compañía. (PB) Escritura de partición de bienes. (T) Traspaso de tienda. (Do) Escritura de Dote. (CF-Cr) Capital final según CRUZ, J. (IT) Inventario de tienda.

Fuentes: A.H.P.M. Prot. 19888, fol: 704; fecha: 10/6/65; Prot. 19438, fol: 577; fecha: 24/10/66. Prot. 19961, fol: 69; fecha: 18/5/67. Prot. 20646, fol: 121; fecha: 16/12/68; Prot: 19965; fol: 92; fecha: 15/3/74. Prot. 18973, fecha: 11/4/77. Prot: 18916; fol: 661; fecha: 4/11/79. Prot: 21393; fol: 52; fecha: 26/9/97

CUADRO 12
CAPITAL E INVERSIÓN EN MERCADERÍAS ENTRE LOS COMERCIANTES DEL GREMIO DE
SEDAS DE MADRID A Finales del siglo XVIII

COMERCIANTES	AÑO	CONCEPTO	VOLUMEN DEL CAPITAL DECLARADO INVERTIDO EN EL NEGOCIO COMERCIAL (reales)	PORCENTAJE EN MERCADERÍAS	CAPITAL EN MERCADERÍAS (en reales)
Francisca Manzano y Coronel/Casimiro Román y Manzano/F.J. Rojado	1766	Co	1.044.875	----	-----
A. de Zorraoufn	1766	C	379.236	7'7	29.172
Juan Manuel de Baños	1766	C	1.685.839 (1.133.651)	28'4	344.969
Francisco de Soria Zaldivar	1769	C	874.827	----	-----
Miguel Hermoso/Manuel de Navajas Hermoso/Policarpo Saez de Tejada	1769	D	3.803.571	31'1	1.182.918
Francisco de Cevallos/José de la Peña	1770	T	259.321	----	-----
Antonio Martínez de Santidrian	1771	C	856.164	----	-----
Juan Román Manzano	1771	C	290.718	----	-----
Juan Merino/Tomás de Zaldo	1771	Co	2.881.948	----	-----
Santiago Saez de Zaldua	1774	PR	176.856	22'7	39.992
M. Saez de Zaldua Perella/S. Abad Aparicio	1778	Co	481.974	----	-----
Miguel de Maedo y Picó	1784	C	61.262	15'5	9.529
Miguel Hermoso	1785	PR	1.594.554 (955.783)	51'4	820.182

Juana Pérez Porras	1786	Do	327.571	36'8	120.490
Juan Agustín Machón	1788	CF-CR	4.610.830	49'9	2.303.170
Manuel Ruiz Sorzano	1788	IT	201.920	100'0	201.920
Juan Merino/J.M. Ruiz de Bilbao/J.B. Apestequi	1789	Co	3.379.221	----	-----
Manuel de Velasco Chávarri	1791	CF-CR	650.690	66'0	429.585
Joaquina de Amarita y Gonzalo	1791	Do	985.755	19'7	194.385
Francisco Soria Zaldivar	1792	PB	5.904.275 (5.739.554)	29'8	1.762.147
Antonio Martínez de Santidrian	1794	PB	50.629	----	-----
Manuel de Nájera/Sebastian de la Presa	1796	T	60.000	100'0	60.000
Manuel Merino/Sebastian de la Presa	1796	Co	229.803	----	-----
Juan Bautista Teron/Juan Borlet	1797	T	360.056	100'0	360.056

Fuentes: A.H.P.M. Prot. 17495; fol: 268; fecha: 19/2/66. Prot. 19808; fol: 768; fecha: 10/1/66. Prot. 19823; fol: 256; fecha: 1/2/66. Prot. 18925; fol: 219; fecha: 4/2/69. Prot. 20879; fecha: 21/3/69. Prot. 19874; fol: 78; fecha: 9/7/71. Prot. 20826; fol: 437; fecha: 26/7/71. Prot. 19112; fol: 88; fecha: 16/6/74. Prot. 19824; fol: 521; fecha: 30/9/74. Prot. 19112; folio: 157; fecha: 9/11/74. Prot. 19826; fol: 243; fecha: 24/6/78. Prot. 20554; fol: 265; fecha: 16/4/84. Prot. 21077; fol: 266; fecha: 14/6/85. Prot. 20377; fol: 86; fecha: 15/4/86. Prot. 22352; fol: 99; fecha: 8/5/88. Prot. 21891; fol: 172; fecha: 30/11/89. Prot. 21109; fol: 358; fecha: 18/6/91. Prot. 19824; folio: 673; fecha: 1794. Fol: 1270; fecha: 16/11/96. Prot. 21392; fol: 1217; fecha: 5/10/96.

(AEA) acuerdo entre acreedores. (D) disolución de compañía. (C) Capital aportado a boda. (Co) Escritura de compañía. (PB) Escritura de partición de bienes. (T) Traspaso de tienda. (Do) Escritura de Dote. (CF-CR) Capital final según CRUZ. J. (IT) Inventario de tienda.

CUADRO 13
CAPITAL E INVERSION EN MERCADURIAS ENTRE LOS COMERCIANTES DEL GREMIO DE
JOYERIA DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII

COMERCIANTES	AÑO	CONCEPTO	VOLUMEN DEL CAPITAL DECLARADO INVERTIDO EN EL NEGOCIO COMERCIAL (reales)	PORCENTAJE EN MERCADURIAS	CAPITAL EN MERCADURIAS (en reales)
Herederos de Julián de Arozarena/ José Albo García	1765	Co	355.073	-----	-----
Julián Rodríguez Sánchez/Sebastián Carlos Rodríguez	1766	Co	28.399	100'0	28.399
Manuel Herrero	1767	PB	466.216 (247.303)	22'2	103.785
María Guez	1767	IT	17.142	84'4	14.482
Francisco Viciosa/Juan de Nobales	1767	Co	134.549	91'0	122.544
José Albo García/Pedro Domínguez	1767	D	169.979 (16.558)	37'0	63.031
Francisco Viciosa/José Martínez Escudero	1768	T	116.519	22'7	26.519
Martín de Goicoechea y Echevarría	1769	C	185.567 (71.396)	38'7	71.844
Juan Luis de Iribarren	1769	T	240.000	----	-----
Manuel José de Zurita	1770	C	13.669 (12.075)	65'7	8.987
José Sierra Casino/Tomé Armero	1770	Co	83.509	----	-----
Juan de Hacdo/Gabriel de Galarza	1771	T	189.224	39'9	43.624

José Geniani y Compañía	1772	Co	3.000.000	----	-----
Francisco de Trucios	1773	IT	206.807	58'5	121.000
Manuel de Larabiedra	1777	C	400.495 (66.935)	29'6	118.550
Vicente Díaz de Tejada	1780	C	295.660	----	-----
Melchor Pérez Cajide	1781	PB	59.600	97'1	57.911
María Gregoria Chiappe/José Vicente Palacios Chiappe	1782	Co	256.452 (226.845)	----	-----
Francisca Gómez/Francisco Gutierrez Solana	1784	Co	272.400	----	-----
José Antonio de Segura	1785	PB	366.857 (272.326)	29'1	107.116
Juan Inacio García	1786	C	89.575 (75.910)	78'2	70.131
María Rosa de la Gama/Aguatín Antonio de Gamboa	1788	Co	86.422	----	-----
Ambrosio Alvarez	1788	C	92.813	54'7	50.844
Manuel de Larabiedra/José Mallóiz	1789	Co	60.368 (7.612)	57'8	34.928
Pedro Pérez/José Pérez	1790	Co	60.000	----	-----
Manuel de Larabiedra/Ramón Beltrán	1793	Co	113.798 (8.286)	92'7	105.512
Miguel de Olalla	1794	Cf-Cr	196.370	21'0	41.376
Isabel García Cayarga	1794	Do	173.056	25'6	44.473
Francisco Comellas	1795	IT	21.155	100'0	21.155
Francisca Martín Vélez	1795	PB	289.141	20'0	57.940

Manuel de Larabiedra/Vicente Fernández	1797	Co	72.356 (59.356)	100'0	72.356
Manuel García de Aldeanueva	1798	Cf-Cr	1.380.620	14'8	284.320

(#): (D) disolución de compañía. (C) Capital aportado a boda. (Co) Escritura de compañía. (PB) Escritura de partición de bienes. (T) Traspaso de tienda. (Do) Escritura de Dote. (Cf-Cr) Capital final según CRUZ, J. (IT) Inventario de tienda.

Fuentes: A.H.P.M. Prot. 19478; fol: 180; fecha: 30/3/65. Prot: 17902; fol: 427; fecha: 9/6/66. Prot. 18794; fol: 350; fecha: 6/12/67. Prot. 19596; fol: 55; fecha: 4/2/68; fol: 112; fecha: 15/2/66. Prot. 19599; fol: 425; fecha: 29/9/67. Prot. 19479; fol: 361; fecha: 25/1/68. Prot: 19020; fol: 252; fecha: 6/2/69. Prot. 18894; fol: 27; fecha: 9/3/70. Prot. 19020; fol: 732; fecha: 23/7/70. Prot. 17596; fol: 277; fecha: 24/4/71. Prot: 17268; fol: 426; fecha: 16/6/72. Prot. 18953; fol: 26; fecha: 13/3/73. Prot. 19966; fol: 583; fecha: 17/5/77. Prot. 20430; fol: 302; fecha: 1/12/80. Prot. 19892; fol: 584; fecha: 15/6/81. Prot. 20491; fol: 195; fecha: 14/11/82. Prot. 19639; fol: 9; fecha: 22/1/84. Prot. 20374; fol: 888; fecha: 26/2/85. Prot: 21922; fol: 92; fecha: 27/9/86. Prot: 21487; fol: 179; fecha: 14/6/88. Prot. 19811; fecha: 26/6/88. Prot. 22328; fol: 1; fecha: 3/1/89. Prot. 19976; fol: 356; fecha: 22/9/90. Prot. 21391; fol: 115; fecha: 13/6/93. Prot. 22520; fol: 597; fecha: abril de 1794. Prot. 21415; fol: 192; fecha: 16/6/94. Prot. 19954; fol: 241; fecha: 28/3/95. Prot. 21393; 126; fecha: 9/5/97.

CUADRO 14
CAPITAL E INVERSION EN MERCADURIAS ENTRE LOS COMERCIANTES DEL GREMIO DE
DROGUERIA, ESPECIERIA Y MERCERIA DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII

COMERCIANTES	AÑO	CONCEPTO	VOLUMEN DEL CAPITAL DECLARADO INVERTIDO EN EL NEGOCIO COMERCIAL (reales)	PORCENTAJE EN MERCADURIAS	CAPITAL EN MERCADURIAS (en reales)
José Gutierrez/Manuel de Sobrevilla	1766	T	1.946'5	100'0	1.946'5
José Manzano/Marcos López	1766	Co	193.876 (52.843)	72'0	139.193
Manuel del Valle	1768	Cf-Cr	353.838	45'5	161.824
José Saenz Díaz	1768	PR	682.470'5 (524.260'5)	43'9	264.396
Catalina López	1768	Do	171.184 (157.724)	42'8	73.345
María de Nieva y Francisco de Pando/José de Lama	1768	T	7.846	100'0	7.846
María Muñoz de Astoraa/Vicente de Villalvenda	1768	T	838.977 (669.224)	55'9	469.328
Juan Démaso de Garbiras/Francisco de Nobales	1768	Co	1.820	100'0	1.820
Miguel Ruiz y Saenz/Francisco de la Sierra	1769	T	90.426	-----	-----
Domingo de Posadillo	1769	C	142.233'5	44'8	63.712'5
Nicolás Benito Rebollo	1770	C	160.784 (33.799)	51'3	82.558
Salvador Gómez/Bartolomé de Elejalde	1770	T	5.950	67'6	4.023
José de Arrivillaga/Domingo de Arrivillaga/Francisco de Izaya	1772	Co	286.145	43'4	124.436

Rosa García/Joaquín del Valle	1773	Co	21.119	18'6	3.942
Librada Santiso	1773	Do	64.941 (44.399)	42'3	27.522
Manuel de Sobrevilla	1773	C	148.883 (112.883)	44'8	66.767
Pedro de Sobrevilla	1773	C	172.381 (124.356)	39'5	68.164
Manuel de Mejorada/Bentura Gonzalo	1774	Co	77.273	----	-----
Pedro Sainz de Varanda/Manuel de la Torre	1774	D	68.628	----	-----
Juan de Iñáurrea	1776	P.B.	841.134	24'2	283.928
Bartolomé de Elejalde	1777	C	859.387	----	-----
Francisco de Posadillo	1778	C	233.312'5 (118.823'5)	49'2	114.881'5
Manuel de la Peña/Santiago de Aramburu	1780	Co	626.938	----	-----
Manuel de la Peña Rodrigo/Ignacio de Santisteban y Pérez	1781	Co	265.477 (198.659)	56'6	158.312
Nicolás Benito Rebollo/Bartolomé Agustín de Dieco	1781	Co	276.896 (214.868)	----	-----
Felipe de Trápaga	1783	Cf-Cr	475.789	12'9	61.223
Antonia Vivar Ortiz/Manuel de la Peña Vivar	1784	Co	581.868	----	-----
Francisco Maedo Picó	1784	Cf-Cr	586.332	----	-----
Manuel Ruiz de Ochoa/Juan Francisco de Udaeta	1785	T	53.888	----	-----
Manuel de los Herce	1785	Cf-Cr	464.281	41'2	191.546

Modesto de Haedo/Manuel Gil Martínez	1787	T	13.333	79'6	10.618
María Eugenia de Zubiaga	1787	Do	1.189.869 (937.272)	17'3	192.230
José Antonio Estepa	1788	I.T.	228.898 (185.781)	59'5	136.362
Matías Ortiz de Heribe/José García Domínguez	1789	T	42.153	----	-----
Manuel Gil Martínez Soldrzano	1790	PB	610.415 (261.811)	35'1	214.268
Victoriano Hernández de Santa Cruz/Manuel del Corral	1791	Co	226.643	----	-----
Juan Francisco de Aquirre	1795	I.T.	273.539	49'4	135.357
Francisco de Posadillo	1797	Cf-Cr	752.400	9'5	71.292
Pedro de Sobrevilla/Isidro de Luengas/Francisco de Luengas	1798	T	53.440	----	-----

Fuentes: A.H.P.M. Prot: 14978; fol: 36; fecha: 27/4/66. Prot: 17587; fol: 724; fecha: 8/10/66. Prot: 19962; fol: 28; fecha: 9/1/68. Prot: 18995; fol: 13; fecha: 28/1/68. Prot: 19962; fol: 264; fecha: 25/7/68. Prot: 19962; fecha: 1768. Prot: 18963; fol: 283; fecha: 7/12/68. Prot: 18925; fol: 1; fecha: 31/12/68. Prot: 18925; fol: 219; fecha: 4/2/69. Prot: 19962; fol: 428; fecha: 4/2/69. Prot: 18925; fecha: 18/5/69. Prot: 19889; fol: 419; fecha: 2/5/70. Prot: 28366; fol: 294; fecha: 27/9/70. Prot: 20421; fol: 65; fecha: 12/12/72. Prot: 20487; fol: 355; fecha: 23/6/73. Prot: 19964; fol: 814; fecha: 25/9/73. Prot: 19964; fol: 851; fecha: 7/10/73. Prot: 19681; fol: 362; fecha: 23/11/73. Prot: 18972; fol: 239; fecha: 2/7/74. Prot: 21141; fol: 140; fecha: 24/8/76. Prot: 19967; fol: 120; fecha: 30/3/78. Prot: 18818; fol: 166; fecha: 31/7/80. Prot: 20372; fol: 666; fecha: 16/2/81. Prot: 18819; fol: 474; fecha: 8/8/81. Prot: 18822; fol: 175; fecha: 17/4/84. Prot: 18822; fecha: 1784. Prot: 18823; fecha: 1785. Prot: 19973; fol: 207; fecha: 29/4/87. Prot: 19970; fol: 343; fecha: 20/7/84. Prot: 19973; fol: 317; fecha: 10/5/87. Prot: 20562; fol: 435; fecha: 28/5/88. Prot: 21226; fol: 3; fecha: 7/1/89. Prot: 21659; fol: 523; fecha: 19/4/90. Prot: 19977; fol: 181; fecha: 14/5/91. Prot: 22704; fol: 329; fecha: 22/1/95. Prot: 19983; fecha: 1797. Prot: 19984; fol: 375; fecha: 13/10/98.

(D) disolución de compañía. (C) Capital aportado a toda. (Co) Escritura de compañía. (PB) Escritura de partición de bienes. (T) Traspaso de tienda. (Do) Escritura de Dote. (Cf-Cr) Capital final según CRUZ, J. (IT) Inventario de tienda.

CUADRO 15
IMPOSICIONES REALIZADAS EN LA COMPAÑÍA DE COMERCIO DEL GREMIO DE LIENZOS
DE MADRID.

INVERSOR	CANTIDAD (reales)	FECHA
Ana Garc ía Conde, vecina de Madrid.	130.000	1760
Francisco Godínez de Paz, Señor de Tamames, vecino de Madrid.	150.000	1760
Francisco Fernández Toribio, vecino de Manila (Filipinas)	135.000	1760
Ana González, vecina de Madrid	15.000	1760
Ana Felipa de Bribiesca, Condesa de Poblaciones, viuda del Conde Poblaciones, Teniente General de los Reales Ejércitos. Vecina de Madrid.	240.961	1760
Manuel de Santa Coloma, vecino de Madrid	25.000	1760
Mariana de Borja, Duquesa de Béjar y Gandía.	150.588	1760
Francisco de los Heros, teniente regidor capitular en representación de la Ermita de Nuestra Señora del Buen Suceso de la villa de Riares	17.733	1760
Pedro Manuel Ortiz de la Riba, vecino de Madrid	350.000	1761
Sinoh de Bedia, vecino de Balmaseda, en el Señor í de Vizcaya	240.000	1761
José de Topalda, vecino de Viérnoles, jurisdicción de Torrelavega	165.000	1761
Andrés Fernández, vecino de esta corte	40.000	1761
José Miñón, vecino de la villa de Balmaseda, Vizcaya	240.000	1761
Mar ía Ana de Campaña, viuda de Basilio Gante, Mariscal de Campo de los Reales Ejércitos. Vecina de Madrid	75.000	1761
Diego de Monjón, Compañ ía de Jesús y residente en el Colegio Imperial y procurador de pobres de la cárcel de la Madrid	30.000	1761
J. de Torres, procurador general de las Provincias de Indias, residente en su casa del Colegio Imperial sucesor del Reverendo Padre P.I. Altamarino.	60.000	1761
Policarpo Sáenz de Tejada, vecino de Madrid	400.000	1761
Mar ía Dalbiville y Conock, Señora de Honor de la Reina.	30.000	1761
Teresa González, vecina de Madrid y viuda de Pedro de Guirra.	9.500	1761
Manuel López de la Peña y Lorenza de la Puente	30.000	1761

M. Mart ín y Escobar, vecino de la isla de Canarias	40.000	1761
Juan Bautista de Cortazar y Villar, vecino de Balmaseda, Señor ín de Vizcaya	240.000	1761
José Antonio Lozano y Baquedano, vecino de Pamplona	90.352	1762
Ana de Bribiesca, Condesa de Poblaciones, viuda del Conde Poblaciones, Teniente General de los Reales Ejércitos, Vecina de Madrid.	135.529	1762
J. de Torres, procurador general de las Provincias de Indias, residente en su casa del Colegio Imperial sucesor del Reverendo Padre P.I. Altamarino.	200.000	1762
Buena Bentura Sabi y Teresa Riera, su esposa.	150.000	1762
Antonio Ortiz de Arzabe y Mar ín de Rozas, su esposa, vecinos de lugar de Bezi, en Vizcaya	40.000	1762
Alfonso Lope Torralba, vecino de Madrid	155.000	1763
Mar ín Ana de Campaña, viuda de Basilio Gante, Mariscal de Campo de los Reales Ejércitos. Vecina de Madrid	225.000	1763
Ana de Bribiesca, Condesa de Poblaciones, viuda del Conde Poblaciones, Teniente General de los Reales Ejércitos. Vecina de Madrid.	210.000	1763
Miguel de Gamboa, vecino de Madrid, del Consejo de Su Majestad, secretario oficial de la tesorería de Guerra.	55.000	1763
Francisco Javier del Azabal y Ana Doria de Gamboa, su mujer, vecinos de Madrid	25.000	1763
Margarita de Pozas, vecina de Madrid, viuda de Manuel Antonio de Morcasitas, del Consejo de Su Majestad en la real hacienda y Tesorero general de Ella	22.000	1763
Mar ín Ignacia de Mascarna y Roncarate, viuda de Lope M ^a de Porras, señor de los lugares de Puentevey, Brisuela y Quintana Baldo, vecino de Espinosa de los Monteros	77.000	1763
Manuel de Ranero y Negrete, vecino del lugar de Soscaño, en el valle del Carranza, Vizcaya	70.000	1763
Francisco Antonio de la Lama, vecino del valle de Trucios	24.094	1763
José Mart ín, vecino de Madrid	40.000	1763
Joaquina de Salcedo y la Calzada, vecina de la villa de Balmaseda, en el señor ín de Vizcaya	30.000	1763
Manuel Fernández Vallejo, del Consejo de Su Majestad, Fiscal de Su Majestad en la Chancillería de Granada	84.200	1763
Mar ín Juliana, vecina de Madrid	60.000	1763
Lorenza de la Puente y Larrea, vecina del valle de Guriero, en el Señor ín de Vizcaya	30.000	1763

José Antonio de Horcasitas, caballero de hábito, Comisario de Guerra y vecino de Madrid	75.000	1763
Pedro Llano y Soberón, difunto y marido de Isabel Mar & González, vecina de esta corte	36.000	1763
Josefa Mart & de Béjar, vecina de Madrid, viuda de Sebastian Eugenio de Humara, secretario de S.M., Oficial de la Pagadur & General de Juros y miembro contador de la Contadur & Mayor.	48.150	1764
Mar & Teresa Gómez Montaña, vecina de Madrid	27.070	1764
Juan Manuel Heraseso, Secretario del rey, vecino de Madrid	400.000	1764
Policarpo Sáenz de Tejada, vecino de Madrid	300.000	1764
Teresa Mar & del Azabal y Sicardo, vecina de Madrid, viuda de Eusebio Ferrer y Murillo.	165.000	1764
José Ortiz de Urbina, en nombre de su esposa, Carmen Bravo, que hereda los derechos de imposición realizada por su padre, todos vecinos de Madrid	80.568	1764
Violante del Castillo y Bentimilla, Condesa de Moriana	55.000	1764
Pedro Serna, vecino de la villa de Ocoz.	50.000	1765
Manuel González Vallejo, del Consejo de S.M., Oidor de la Real Chanciller & de Valladolid y Gobernador de la Sala del Crimen	84.200	1765
Manuel Navajas, vecino de Madrid	700.000	1765
Mar & Ana de Casaña, viuda de Basilio Sante, Mariscal de Campo de los Reales Ejércitos, Vecina de Madrid.	75.000	1765
Alejandro Frade, residente en Madrid.	20.000	1765
A. López Torralba, vecino de Madrid.	40.000	1765
Manuel Fernández Vallejo, del Consejo de S.M., oidor en la Audiencia de Valladolid	214.000	1765
Lorenza de la Puente y Larrea, viuda y vecina del Valle de Trucios (Vizcaya)	60.000	1765
Manuel de Salazar y Salamanca, vecino del Concejo de Sopuerta, en el señor & de Vizcaya	66.000	1765
Tomasa Manzano, vecina de Madrid.	45.000	1766
Juan Gómez, marido de Juana Lope Torralva, vecino de Madrid	35.000	1766
Manuel de Santa Coloma, vecino de Madrid	80.000	1766
Ana Fernández y la Quintana, viuda de D. de Zerrajer &.	70.000	1766
Francisco Gómez de Cos, vecino de Madrid	70.000	1766

J. de Torres, procurador general de las Provincias de Indias, residente en su casa del Colegio Imperial sucesor del Reverendo Padre P.I. Altamirano.	200.000	1766
Francisco Antonio Ruiz de la Escalera y Manuela de Porras, su esposa, vecinos del lugar de Badames, cercano a Laredo.	44.000	1766
Francisco Ilario de Tobar y Gasca, Conde de Canelada, Coronel de Caballería, vecino de Madrid	100.000	1766
Rosa de Echínique y D.º, viuda de Luis Santisteban, vecina de Quejana, en el valle de Ayala.	264.000	1767
José Topalda Velarde, vecino de la villa y concejo de Viérnoles, término y jurisdicción de Torrelavega (Santander)	116.000	1767
Mar.ª Leavide y Pedro Leavide, hermanos, vecinos de Madrid	130.000	1767
Pedro Manuel Ortiz de la Riba, vecino de Madrid y Tesorero de las Reales Rentas Provinciales y Generales de este partido	200.000	1767
Alonso Francisco Delgado y Monroy, Caballero de la Orden de Santiago, vecino de la villa de Lillo, provincia de la Mancha	220.000	1767
Manuel Fernández Vallejo, del Consejo de S.M., Oidor de la Real Audiencia de Valladolid, gobernador de la Sala del Crimen	130.000	1767
Mart.ª Sáenz de Tejada, caballero del hábito de Santiago y vecino de Madrid.	500.000	1768
Juan Gómez, marido de Juana Lope y Torralba, vecina de Madrid	35.000	1768
Francisco de los Heros, Mayordomo de la Ermita y Santuario de Nuestra Señora del Buen Suceso, situada en el lugar y Concejo de Biarritz, valle del Carranza, señor.º de Vizcaya.	21.989	1768
Sebastian Faustino de Usara y Mar.ª Cayetana Prieto Fallas, su esposa.	30.000	1768
Mar.ª Antonia Cadenas	60.000	1768
Pedro Manuel de la Riba, vecino de Madrid, Tesorero de Rentas Provinciales y Generales de Madrid	200.000	1768
Alonso Francisco Delgado y Monroy, Caballero de la Orden de Santiago, vecino de la Villa de Lillo, en la Mancha	110.000	1768
José Fernando de Albarado, vecino del lugar de Remales.	60.000	1768
Mar.ª Ana Campaño, viuda del Mariscal de Campo de los Reales Ejércitos. Vecina de Madrid	210.000	1769
Mar.ª Antonia de la Toba, vecina de Villaverde	30.000	1769
José Abinaoorta, vecino de Belmaseda, señor.º de Vizcaya	60.000	1769

Juan Bautista de Cortazar y Villar, vecino de Balmaseda, Señor \bar{h} de Vizcaya	60.000	1769
Simón de Bedia, vecino de Balmaseda, Señor \bar{h} de Vizcaya.	120.000	1769
Michaela Bentura de la Calera, viuda de Francisco Antonio de la Torre y Urrutia	61.041	1769
Juan José del R \bar{h} , s \bar{h} dico procurador económico del Convento de San Juan de los Reyes, de la Orden de San Francisco, en Toledo.	60.000	1769
Alonso Francisco Delgado y Monrroy, Caballero de la Orden de Santiago y vecino de Lillo, en la Mancha	36.667	1769
Josefa Pérez de Adrian, viuda de Alejandro de Chirilaque, vecina de Madrid	44.000	1770
Joaqu \bar{h} Ventura de Romaña, residente en Madrid.	400.000	1770
Juan Manuel Hermoso, Secretario del rey, vecino de Madrid.	400.000	1770
Dorotea Serna, vecina de la villa de Groaz, viuda de Francisco Antonio Lerma.	44.000	1770
Pedro Duque, residente en Madrid.	200.000	1770
Joaqu \bar{h} Esteban de Rosarate, vecino de la villa de Salinas, en Guipuzcoa	66.000	1770
Gregorio Rodrigo de Pando, vecino de Madrid	700.000	1771
Manuel Antonio Delgado y Monrroy y Mar \bar{h} Manuela Suarez Monrroy, su esposa, vecinos de Casarrubias del Norte.	99.000	1772
Antonio Cuebas, vecino de Madrid	90.000	1772
Manuel Fernández de Vallejo, del consejo de S.M., Oidor en la Real Audiencia y Chanciller \bar{h} de Valladolid.	64.200	1772
Mar \bar{h} Aguado Muñoz, vecina de Ocaña	50.000	1772
Manuel de Ranero y Neqrte, del lugar y concejo de Soscaño, en el valle de Carranza, señor \bar{h} de Vizcaya	70.000	1773
Mar \bar{h} Antonia de la Tobe y San Cristobal, viuda y vecina de la villa de Villaverde.	50.000	1773
José Topalda Velarde, vecino del concejo de Viérnoles, jurisdicción de Torrelevega (Santander)	100.000	1773
Casimiro Damian Francisco Gil de Yanda, vecino de Madrid	60.000	1773
Manuel López de la Peña y Lorenza de la Puente	30.000	1773
Lorenza López de la Puente	60.000	1773
Rosa de Echique y D \bar{h} z, viuda de Luis Santisteban, vecina de Quejana, en el valle de Ayala.	250.000	1773
Conde de Baños	550.000	1773

José Zavala y Miranda	100.000	1773
Pedro Duque, residente en Madrid	200.000	1774
Juan Antonio de Torres y Lucia Ucena, su mujer.	40.000	1774
Bernarda de Silba y Rabatta, condesa Viuda de Coruña	132.000	1774
Angel Bernardo de la Toba y San Cristobal y Joaquina Ortiz de Arzabe y Rozas, su esposa, vecinos del lugar de Beci, Concejo de Sopuerta, en las Encartaciones del Señorío de Vizcaya	52.000	1775
Antonio Prado y Rozas, vecino de Madrid	44.000	1775
María Ana Pérez de Adrián	44.000	1775
María Leavide, vecina de Madrid	65.000	1775
Pedro Leavide, vecino de Madrid	50.000	1775
Teresa María del Azabal y Sicaudo, vecina de Madrid, viuda de Eusebio Ferrer y Murillo.	150.000	1775
Pedro Duque, vecino de Madrid	200.000	1775
Juana de Terreros y Barón, viuda de Francisco de Ibarra y curadora de sus hijos, Vecinos de Balmaseda.	22.000	1776
Juan de la Coma, vecino de Madrid	400.000	1776
Conde de Baños	550.000	1777
José Zavala, ausente en Indias.	100.000	1777
Francisco Maroto, presbítero y vecino de Madrid	45.000	1777
Francisco Delgado de Monroy	225.000	1777
Francisco Perena, médico de cámara de S.M. y vecino de Madrid	30.000	1778
María Josefa y Juliana de Morales	20.000	1778
Vínculo de Antonia de Garay.	44.000	1779
Isidro de Ardura, vecino de Madrid	21.400	1779
Manuel de Ranero y Negrete, del lugar y concejo de Soscaño, en el valle del Carranza, señorío de Vizcaya.	70.000	1779
Angel Bernardo de la Toba y San Cristobal y Joaquina Ortiz de Arzabe y Rozas, su esposa, vecinos del lugar de Beci, Concejo de Sopuerta, en las encartaciones del Señorío de Vizcaya	52.000	1779
José Bernardo de Alabaredo, vecino de Ranales, en las montañas de Santander	60.000	1779
Luis Elet, vecino de Madrid	80.000	1779

José de Gorrita y Villar, patrono y poseedor de la capellanía fundada por José Minor y Sobrado.	66.000	1779
Joaquín Pérez de Tagle y Bustamante, ausente en Indias	33.000	1779
Capellán de Miguel de Albinagorta, presbítero y capellán.	60.000	1779
Santiago Rodríguez, vecino de Madrid	60.000	1780

Fuente: Archivo Histórico de Protocolos de Madrid

CUADRO 16
 FUNCIONALIDAD DE LOS APODERADOS DE LOS COMERCIANTES DEL
 GREMIO DE LIENZOS DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII.

FUNCION	Apoderados (total)	Apoderados (porcentaje)
Poder general para cobrar	34	27'2
Poder cobro una sola deuda	79	63'2
Poder para comprar o arrendar	2	1'6
Poder para acudir a la justicia	4	3'2
Poder para vender	2	1'6
Poder para la administración de bienes	4	3'2
Total apoderados	125	100'0

Fuentes: A.H.P.M.

CUADRO 17.-
 DEFINICION DE LOS DEUDORES SEGUN LOS PODERES PARA EL
 COBRO DE DEUDAS EMITIDOS POR LOS COMERCIANTES DEL
 GREMIO DE LIENZOS DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII

DEFINICION	TOTAL	PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL
Comerciantes	10	11'8
Nobleza	3	3'5
Vecinos	55	64'7
Militares	4	4'7
Administración	4	4'7
Religiosos	9	10'6
TOTAL	85	100'0

Fuente: A.H.P.M. (*) Algunos de los
 poderes generales incluyen el nombre
 de algún deudor

CUADRO 18
ASENTAMIENTO DE APODERADOS Y DEUDORES DE LOS COMERCIANTES DEL GRENIO DE
LIENZOS DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII.

ASENTAMIENTO	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje sobre el total)	DEUDORES (total)	DEUDORES (porcentaje sobre el total)
Urbano	62	49'6	33	37'9
Rural	63	50'4	54	62'1
Total	125	100'0	87	100'0

Fuente: A.H.P.M.

CUADRO 19
DEFINICION DE LOS APODERADOS DE LAS CASAS DE COMERCIO DEL GRENIO DE
LIENZOS DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII

DEFINICION	PODER PARA EL COBRO DE UNA DEUDA (total)	PODER PARA EL COBRO DE UNA DEUDA (porcentaje sobre el total)	PODER PARA EL COBRO DE CUALQUIER CANTIDAD ADEUDADA (total)	PODER PARA EL COBRO DE CUALQUIER CANTIDAD ADEUDADA (porcentaje sobre el total)
Vecinos	60	70'6	26	76'5
Comerciantes	7	8'2	4	11'8
Funcionarios administración real	7	8'2	0	0'0
Procuradores de justicia	8	9'4	2	5'9
Militares	1	1'2	1	2'9
Religiosos	2	2'4	1	2'9
Total	85	100'0	34	100'0

Fuente: A.H.P.M.

CUADRO 20
DISTRIBUCION REGIONAL DE LA CONCESION DE PODERES DE REPRESENTACION POR
LOS COMERCIANTES DEL GREMIO DE LIENZOS DE MADRID A FINALES DEL SIGLO
XVIII.

REGIONES	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje)
Castilla-La Mancha	35	28'0
Cataluña	1	0'8
Valencia-Murcia	5	4'0
Castilla-León	16	12'8
Extremadura	4	3'2
Andalucía	27	21'6
Aragón	1	0'8
País Vasco-Navarra	28	22'4
Galicia	8	6'4
Cantabria-Asturias	8	6'4
Total	125	100'0

Fuente: A.H.P.M. (*) La localización de tres de los
poderes ha sido imposible.

CUADRO 21
FUNCIONALIDAD DE LOS APODERADOS DE LOS COMERCIANTES DEL GREMIO DE PAÑOS
DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII.

FUNCION	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje)
Poder general para cobrar	21	16'8
Poder sobre una sola deuda	67	53'6
Poder para comprar o arrendar	3	2'4
Poder para acudir a la justicia	8	6'4
Poder para vender	3	2'4
Poder para la administración de bienes	3	2'4
Total apoderados	125	100'0

Fuentes: A.H.P.M.

CUADRO 22
DEFINICION DE LOS DEUDORES SEGUN LOS PODERES PARA EL
COBRO DE DEUDAS EMITIDOS POR LAS CASAS COMERCIALES DEL
GREMIO DE PAÑOS DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII

DEFINICION	TOTAL	PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL
Comerciantes	21	21'9
Nobleza	6	6'3
Vecinos	43	44'8
Militares	3	3'1
Administración	15	15'6
Religiosos	8	8'3
TOTAL	96	100'0

Fuente: A.H.P.M. (*) Algunos de los
poderes generales incluyen el nombre
de algún deudor

CUADRO 23
ASENTAMIENTO DE APODERADOS Y DEUDORES DE LOS COMERCIANTES DEL GREMIO DE PAÑOS DE MADRID A
FINALES DEL SIGLO XVIII.

ASENTAMIENTO	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje sobre el total)	DEUDORES (total)	DEUDORES (porcentaje sobre el total)
Urbano	73	58'4	42	46'2
Rural	52	41'6	49	53'8
Total	125	100'0	91	100'0

Fuente: A.H.P.M.

CUADRO 24
DISTRIBUCION REGIONAL DE LA CONCESION DE PODERES DE
REPRESENTACION POR LOS COMERCIANTES DEL GREMIO DE PAÑOS
DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII.

REGIONES	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje)
Castilla-La Mancha	18	14'8
Cataluña	2	1'6
Valencia-Murcia	11	9'0
Castilla-León	28	16'4
Extremadura	11	9'0
Andalucía	33	27'1
Aragón	--	-----
País Vasco-Navarra	12	9'8
Galicia	6	4'9
Cantabria-Asturias	9	7'4
Total	122	100'0

Fuente: A.H.P.M. (*) La localización de tres de los poderes ha sido imposible.

CUADRO 25
DEFINICION DE LOS APODERADOS DE LOS COMERCIANTES DEL GREMIO DE PAÑOS DE MADRID A FINALES
DEL SIGLO XVIII

DEFINICION	PODER COYUNTURAL (total)	PODER COYUNTURAL (porcentaje sobre el total)	PODER GENERAL (total)	PODER GENERAL (porcentaje sobre el total)
Vecinos	57	57'6	12	57'1
Comerciantes	19	19'2	4	19'1
Funcionarios administración real	18	18'1	1	4'7
Procuradores de justicia	13	13'1	4	19'1
Total	99	100'0	21	100'0

Fuente: A.H.P.M.

CUADRO 26
 FUNCIONALIDAD DE LOS APODERADOS DE LOS COMERCIANTES DEL GREMIO DE SEDAS
 DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII.

FUNCION	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje)
Poder general para cobrar	7	10'0
Poder cobro una sola deuda	52	74'3
Poder para comprar o arrendar	--	0'0
Poder para acudir a la justicia	3	4'3
Poder para vender	--	0'0
Poder para la administración de bienes	8	11'4
Total apoderados	70	100'0

Fuentes: A.H.P.M.

CUADRO 27
 DEFINICION DE LOS DEUDORES SEGUN LOS PODERES PARA EL
 COBRO DE DEUDAS EMITIDOS POR LOS COMERCIANTES DEL
 GREMIO DE SEDAS A FINALES DEL SIGLO XVIII

DEFINICION	TOTAL	PORCENTAJE SORRE EL TOTAL
Comerciantes	7	12'7
Noblezas	18	32'7
Vecinos	23	41'8
Militares	5	9'1
Administración	1	1'8
Religiosos	9	16'4
TOTAL	55	100'0

Fuente: A.H.P.M. (*) Algunos de los
 poderes generales incluyen el nombre
 de algún deudor

CUADRO 28
ASENTAMIENTO DE APODERADOS Y DEUDORES DE LOS COMERCIANTES DEL GRENIO DE SEDAS DE MADRID A
FINALES DEL SIGLO XVIII.

ASENTAMIENTO	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje sobre el total)	DEUDORES (total)	DEUDORES (porcentaje sobre el total)
Urbano	43	61'4	28	58'9
Rural	27	38'6	27	49'1
Total	70	100'0	55	100'0

Fuente: A.H.P.M.

CUADRO 29
DEFINICION DE LOS APODERADOS DE LOS COMERCIANTES DEL GRENIO DE SEDAS DE MADRID A FINALES
DEL SIGLO XVIII

DEFINICION	PODER COYUNTURAL (total)	PODER COYUNTURAL (porcentaje sobre el total)	PODER GENERAL (total)	PODER GENERAL (porcentaje sobre el total)
Vecinos	34	58'7	5	50'0
Comerciantes	9	15'0	0	0'0
Funcionarios administración	3	5'0	2	20'0
Procuradores de justicia	11	18'3	2	20'0
Religiosos	3	5'0	0	0'0
Militares	0	0'0	1	10'0
Total	60	100'0	10	100'0

Fuente: A.H.P.M.

CUADRO 30

DISTRIBUCION REGIONAL DE LA CONCESION DE PODERES DE REPRESENTACION POR LOS COMERCIANTES DEL GREMIO DE SEDAS DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII.

REGIONES	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje)
Castilla-La Mancha	9	12'9
Cataluña	--	0'0
Valencia-Murcia	11	15'7
Castilla-León	17	24'3
Extremadura	--	0'0
Andalucía	13	18'6
Aragón	5	7'1
País Vasco-Navarra	4	5'7
Galicia	8	11'4
Cantabria-Asturias	3	4'3
Total	70	100'0

Fuente: A.H.P.M. (*) La localización de tres de los poderes ha sido imposible.

CUADRO 31

FUNCIONALIDAD DE LOS APODERADOS DE LOS COMERCIANTES DEL GREMIO DE JOYERIA DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII.

FUNCION	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje)
Poder general para cobrar	34	25'9
Poder sobre una sola deuda	82	62'6
Poder para comprar o arrendar	3	2'3
Poder para acudir a la justicia	3	2'3
Poder para vender	3	2'3
Poder para la administración de bienes	6	4'6
Total apoderados	131	100'0

Fuentes: A.H.P.M.

CUADRO 32
DEFINICION DE LOS DEUDORES SEGUN LOS PODERES PARA EL
COBRO DE DEUDAS EMITIDOS POR LOS COMERCIANTES DEL
GREMIO DE JOYERIA DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII

DEFINICION	TOTAL	PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL
Comerciantes	15	18'1
Nobleza	8	9'7
Vecinos	47	56'6
Militares	6	7'2
Administración	4	4'8
Religiosos	3	3'6
TOTAL	83	100'0

Fuente: A.H.P.M. (*) Algunos de los poderes generales incluyen referencias a un deudor.

CUADRO 33
ASENTAMIENTO DE APODERADOS Y DEUDORES DE LOS COMERCIANTES DEL GREMIO DE JOYERIA DE MADRID
A FINALES DEL SIGLO XVIII.

ASENTAMIENTO	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje sobre el total)	DEUDORES (total)	DEUDORES (porcentaje sobre el total)
Urbano	89	67'9	49	55'7
Rural	42	32'1	39	44'3
Total	131	100'0	88	100'0

Fuente: A.H.P.M.

CUADRO 34
DEFINICION DE LOS APODERADOS DE LOS COMERCIANTES DEL GREMIO DE JOYERIA DE MADRID A FINALES
DEL SIGLO XVIII

DEFINICION	PODER COYUNTURAL (total)	PODER COYUNTURAL (porcentaje sobre el total)	PODER GENERAL (total)	PODER GENERAL (porcentaje sobre el total)
Vecinos	53	68'9	20	54'1
Comerciantes	14	16'1	7	18'9
Funcionarios administración	5	5'8	1	2'7
Procuradores de justicia	12	13'8	9	24'3
Religiosos	1	1'1	0	0'0
Militares	2	2'3	0	0'0
Total	67	100'0	37	100'0

Algunos de los poderes generales incluyen el cobro de alguna cantidad. Cuando ha sido así se ha incluido el apoderado también en el grupo de quienes estaban encargados del cobro de una sola deuda. Como poderes generales se ha incluido también los concedidos antes los tribunales. Fuente: A.H.P.M.

CUADRO 35

DISTRIBUCION REGIONAL DE LA CONCESION DE PODERES DE REPRESENTACION POR LOS COMERCIANTES DEL GREMIO DE JOYERIA DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII.

REGIONES	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje)
Castilla-La Mancha	16	12'2
Cataluña	1	0'8
Valencia-Murcia	12	9'2
Castilla-León	41	31'3
Extremadura	5	3'8
Andalucía	32	24'4
Aragón	3	2'3
País Vasco-Navarra	15	11'4
Galicia	6	4'6
Cantabria-Asturias	--	----
Total	131	100'0

Fuente: A.H.P.M. (1)

CUADRO 36

FUNCIONALIDAD DE LOS APODERADOS DE LOS COMERCIANTES DEL GREMIO DE DROGUERIA DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII.

FUNCION	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje)
Poder general para cobrar	85	28'9
Poder sobre una sola deuda	276	67'8
Poder para comprar o arrendar	5	1'2
Poder para acudir a la justicia	12	2'9
Poder para vender	16	3'9
Poder para la administración de bienes	13	3'3
Total apoderados	427	100'0

Fuentes: A.H.P.M.

CUADRO 37
DEFINICION DE LOS DEUDORES SEGUN LOS PODERES PARA EL
CORRO DE DEUDAS EMITIDOS POR LOS COMERCIANTES DEL
GREMIO DE DROGUERIA A FINALES DEL SIGLO XVIII.

DEFINICION	TOTAL	PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL
Comerciantes	147	45'1
Nobleza	1	0'3
Vecinos	156	47'9
Militares	3	0'9
Administración	3	0'9
Religiosos	16	4'9
TOTAL	326	100'0

Fuente: A.H.P.M. (*) Algunos de los poderes generales incluyen referencias a un deudor.

CUADRO 38
ASENTAMIENTO DE APODERADOS Y DEUDORES DE LOS COMERCIANTES DEL GREMIO DE DROGUERIA DE
MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII.

ASENTAMIENTO	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje sobre el total)	DEUDORES (total)	DEUDORES (porcentaje sobre el total)
Urbano	174	44'3	94	28'3
Rural	219	55'7	238	71'7
Total	393	100'0	332	100'0

Fuente: A.H.P.M.

CUADRO 39
DISTRIBUCION REGIONAL DE LA CONCESION DE PODERES DE REPRESENTACION POR
LOS COMERCIANTES DEL GREMIO DE DROGUERIA DE MADRID A FINALES DEL SIGLO
XVIII.

REGIONES	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje)
Castilla-La Mancha	108	27'5
Cataluña	6	1'5
Valencia-Murcia	40	10'2
Castilla-León	102	25'9
Extremadura	26	6'6
Andalucía	32	8'1
Aragón	5	1'3
País Vasco-Navarra	15	3'8
Galicia	45	11'5
Cantabria-Asturias	14	3'6
Total	393	100'0

Fuente: A.H.P.M. (†)

CUADRO 40
DEFINICION DE LOS APODERADOS DE LOS COMERCIANTES DEL GREMIO DE DROGUERIA DE MADRID A
FINALES DEL SIGLO XVIII

DEFINICION	PODER COYUNTURAL (total)	PODER COYUNTURAL (porcentaje sobre el total)	PODER GENERAL (total)	PODER GENERAL (porcentaje sobre el total)
Vecinos	208	64'6	57	67'1
Comerciantes	60	18'6	21	24'7
Funcionarios administración	8	2'5	2	2'3
Procuradores de justicia	30	11'8	5	5'9
Religiosos	7	2'2	0	0'0
Militares	1	0'3	0	0'0
Total	322	100'0	85	100'0

Fuente: A.H.P.M.

CUADRO 41
 FUNCIONALIDAD DE LOS APODERADOS DE LAS CASAS DE CAMBIO DE MADRID A
 FINALES DEL SIGLO XVIII.

FUNCION	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje)
Poder general para cobrar	100	37'0
Poder cobro una sólo deuda	141	52'2
Poder para comprar o arrendar	12	4'5
Poder para acudir a la justicia	10	3'7
Poder para vender	4	1'5
Poder para la administración de bienes	3	1'1
Total apoderados	270	100'0

Fuentes: A.H.P.M.

CUADRO 42
 CONCESION DE PODERES DE REPRESENTACION POR LAS CASAS DE CAMBIO DE MADRID
 POR REGIONES A FINALES DEL SIGLO XVIII

REGIONES	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje)
Castilla-La Mancha	23	8'5
Cataluña	16	5'9
Valencia-Murcia	60	22'2
Castilla-León	42	15'6
Extremadura	10	3'7
Andalucía	70	25'9
Aragón	15	5'6
País Vasco-Navarra	20	7'4
Galicia	11	4'1
Cantabria-Asturias	3	1'1
Total	270	100'0

Fuente: A.H.P.M.

CUADRO 43
ASENTAMIENTO DE APODERADOS Y DEUDORES DE LAS CASAS DE CAMBIO DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII.

ASENTAMIENTO	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje sobre el total)	DEUDORES (total)	DEUDORES (porcentaje sobre el total)
Urbano	283	77'2	95	63'7
Rural	81	22'8	54	36'3
Total	263	100'0	149	100'0

Fuente: A.H.P.M.

CUADRO 44
DEFINICION DE LOS DEUDORES SEGUN LOS PODERES PARA EL COBRO DE DEUDAS EMITIDOS POR LAS CASAS DE CAMBIO DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII

DEFINICION	TOTAL	PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL
Comerciantes	63	42'8
Nobleza	11	7'4
Vecinos	72	48'0
Militares	2	1'3
Religiosos	2	1'3
TOTAL	150	100'0

Fuente: A.H.P.M.

CUADRO 45
DEFINICION DE LOS APODERADOS DE LAS CASAS DE CAMBIO DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII

DEFINICION	PODER PARA EL COBRO DE UNA DEUDA (total)	PODER PARA EL COBRO DE UNA DEUDA (porcentaje sobre el total)	PODER PARA EL COBRO DE CUALQUIER CANTIDAD ADEUDADA (total)	PODER PARA EL COBRO DE CUALQUIER CANTIDAD ADEUDADA (porcenta je sobre el total)
Vecinos	85	51'8	40	38'8
Comerciantes	53	32'3	50	48'6
Funcionarios administración real	10	6'1	2	1'9
Procuradores de justicia	16	9'8	11	10'7
Total	164	100'0	103	100'0

Fuente: A.H.P.M.

CUADRO 46
FUNCIONALIDAD DE LOS APODERADOS DE LAS CASAS DE COMERCIO AL POR MAYOR DE
MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII.

FUNCION	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje)
Poder general para cobrar	24	28'6
Poder cobro una sola deuda	52	61'9
Poder para comprar o arrendar	--	-----
Poder para acudir a la justicia	5	5'9
Poder para vender	2	2'4
Poder para la administración de bienes	1	1'2
Total apoderados	84	100'0

Fuentes: A.H.P.M.

CUADRO 47
CONCESION DE PODERES DE REPRESENTACION POR LAS CASAS DE COMERCIO AL POR MAYOR DE MADRID POR REGIONES A FINALES DEL SIGLO XVIII

REGIONES	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje)
Castilla-La Mancha	38	46'4
Cataluña	3	3'7
Valencia-Murcia	8	9'8
Castilla-León	6	7'3
Extremadura	6	7'3
Andalucía	15	18'3
Aragón	1	1'2
País Vasco-Navarra	2	2'4
Galicia	2	2'4
Cantabria-Asturias	1	1'2
Total	82	100'0

Fuente: A.H.P.M.

CUADRO 48
ASENTAMIENTO DE APODERADOS Y DEUDORES DE LAS CASAS DE COMERCIO AL POR MAYOR DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII.

ASENTAMIENTO	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje sobre el total)	DEUDORES (total)	DEUDORES (porcentaje sobre el total)
Urbano	34	42'0	28	33'3
Rural	47	58'0	48	66'6
Total	81	100'0	68	100'0

Fuente: A.H.P.M.

CUADRO 49
DEFINICION DE LOS DEUDORES SEGUN LOS PODERES PARA EL
COBRO DE DEUDAS EMITIDOS POR LAS CASAS DE CAMBIO DE
MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII

DEFINICION	TOTAL	PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL
Comerciantes	37	62'7
Nobleza	--	----
Vecinos	21	35'6
Abogados	1	1'7
Religiosos	--	----
TOTAL	59	100'0

Fuente: A.H.P.M.

CUADRO 50
DEFINICION DE LOS APODERADOS DE LAS CASAS DE CAMBIO DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII

DEFINICION	PODER COYUNTURAL (total)	PODER COYUNTURAL (porcentaje sobre el total)	PODER GENERAL (total)	PODER GENERAL (porcentaje sobre el total)
Vecinos	31	57'4	11	40'7
Comerciantes	12	22'2	14	51'9
Eclesiásticos	--	----	1	3'7
Procuradores de justicia	6	11'1	1	3'7
Funcionarios administración real	5	9'3	--	----
Total	54	100'0	27	100'0

Fuente: A.H.P.M.

CUADRO 51
 FUNCIONALIDAD DE LOS APODERADOS DE LAS CASAS DE COMERCIO DE GENEROS
 CATALANES DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII.

FUNCION	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje)
Poder general para cobrar	30	42'8
Poder cobro una sola deuda	30	42'8
Poder para comprar o arrendar	3	4'3
Poder para acudir a la justicia	--	0'0
Poder para vender	3	4'3
Poder para la administración de bienes	4	5'8
Total apoderados	70	100'0

Fuentes: A.H.P.M.

CUADRO 52
 CONCESION DE PODERES DE REPRESENTACION POR LAS CASAS DE COMERCIO DE
 GENEROS CATALANES DE MADRID POR REGIONES A FINALES DEL SIGLO XVIII.

REGIONES	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje)
Castilla-La Mancha	20	28'6
Cataluña	37	52'9
Valencia-Murcia	0	0'0
Castilla-León	4	5'7
Extremadura	2	2'8
Andalucía	6	8'6
Aragón	1	1'4
País Vasco-Navarra	0	0'0
Galicia	0	0'0
Cantabria-Asturias	0	0'0
Total	70	100'0

Fuente: A.H.P.M.

CUADRO 53
ASENTAMIENTO DE APODERADOS Y DEUDORES DE LAS CASAS DE COMERCIO DE GENEROS CATALANES DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII.

ASENTAMIENTO	APODERADOS (total)	APODERADOS (porcentaje sobre el total)	DEUDORES (total)	DEUDORES (porcentaje sobre el total)
Urbano	37	52'8	19	52'8
Rural	33	47'2	17	47'2
Total	70	100'0	36	100'0

Fuente: A.H.P.M.

CUADRO 54
DEFINICION DE LOS DEUDORES SEGUN LOS PODERES PARA EL COBRO DE DEUDAS EMITIDOS POR LAS CASAS DE COMERCIO DE GENEROS CATALANES DE MADRID A FINALES DEL SIGLO XVIII

Definición	Total	Porcentaje sobre el total
Comerciantes	10	27'8
Nobleza	0	0'0
Vecinos	24	66'6
Funcionario	1	2'8
Religiosos	1	2'8
TOTAL	36	100'0

Fuente: A.H.P.M.

CUADRO 55
DEFINICION DE LOS APODERADOS DE LAS CASAS DE COMERCIO DE GENEROS CATALANES DE MADRID A
FINALES DEL SIGLO XVIII

DEFINICION	PODER COYUNTURAL (total)	PODER COYUNTURAL (porcentaje sobre el total)	PODER GENERAL (total)	PODER GENERAL (porcentaje sobre el total)
Vecinos	24	60'0	15	50'0
Comerciantes	7	17'5	12	40'0
Eclesiásticos	1	2'5	2	6'7
Procuradores de justicia	2	5'0	0	0'0
Funcionarios administración real	6	15'0	1	3'3
Total	40	100'0	30	100'0

Fuente: A.H.P.M.

CUADRO 56

LUGARES DE ORIGEN DE ALGUNOS DE LOS PRINCIPALES COMERCIANTES MEXICANOS DE LOS QUE SE TIENE NOTICIA. 1765-1808

COMERCIANTE	LUGAR DE PROCEDENCIA (a)
Francisco Ygnacio de Yraeta, caballero de la Real orden de Carlos III, Consul en 1789.	Villa de Auzola, en la provincia de Guipuzcoa
Miquel Alonso de Hortigosa, consul y prior por dos veces	Villa de Viquera, provincia de la Rioja, obispado de Calahorra
Servando Gómez de la Cortina, Conde de la Cortina, Caballero de la Orden de Santiago y Coronel de Milicias Urbanas del Comercio de México, consul en 1787 y 1788	Lugar de Cosquilla, en la provincia de Liébana, en las Montañas de Santander, Obispado de León
Gabriel Gutierrez de Teran, Familiar del Santo Oficio de la Inquisición de México, prior en 1785 y 1786	Lugar de Labraña, valle de Poblaciones, Montañas de Burgos, en el Obispado de Palencia,
Francisco Bazo Ibañez, prior en 1787 y 1788	Villa de Viquera, provincia de la Rioja, obispado de Calahorra.
Antonio Bassoco, Caballero de Carlos III, consul en 1781 y 1782, prior en 1795, 1796 y 1797	Valle de Gordejuela, en el Señorío de Vizcaya
Joaquín Donco, prior en 1777, 1778 y 1779	Sevilla
Miguel Francisco Sanchez Hidalgo, consul en 1785 y 1786.	Valle de Vanquas, Obispado de Calahorra y la Calzada
Gaspar Martín Vicario, Familiar del Santo Oficio de la Inquisición, Residor Honorario de México y Consul en 1799 y 1800	Villa de Ampudia, Corregimiento de Palmera
Domingo de Rabago, Primer Conde de Rabago.	Santa Cruz de Lombrana, Valle de Poblaciones, Obispado de Palencia, Montañas de Santander
Francisco Javier Llanos de Vergara, Residor Honorario y Alcalde Ordinario de Primer Voto	Ayamonte, arzobispado de Sevilla
Eliseo Llanos de Vergara	Ayamonte, arzobispado de Sevilla
Gabriel Pérez Elizalde, Residor Honorario	Lugar de Aretanten, Obispado de Pamplona,
Joseph de la Torre Calderón	Villa de Segura de León, en Extremadura
Teniente Capitán don Joseph Matos y Rivera	Cádiz

Manuel de Cornela, Caballero de la Orden de Santiago	Bilbao
Alejandro Rodriguez de la Cosgaya	Lugar de Espinama, provincia de Liébana, Montañas de Santander, Obispado de León
Francisco Martinez Cabezon	Villa de San Roman de Cameros, Obispado de Calahorra
Diego Garcia Bravo	Villa de Cumbres Mayores, en el arzobispado de Sevilla
Francisco Perez de Aquilar	Valle de Soto, Obispado de Calahorra y Santo Domingo de la Calzada
Joseph Guerra	Villa de Lanore, en la provincia del Bierzo, Obispado de Astorga, en el reino de Leon
Josef Adalid, Regidor Honorario, 1784 y 1785	Villa de Viquera, provincia de la Rioja, Obispado de Calahorra
Manuel Rodriguez de Pinillos	Puerto de Taniaqua, Nueva España.
Joseph Gomez de la Cortina	Concejo de Cosgaya, Provincia de Liebana, Obispado de Leon, Montañas de Santander
Juan de Guardamino	Lugar de Renero, valle de Carranza, encartaciones de Vizcaya
Juan José de Elías	Villa de Soto, en el obispado de Calahorra.
Antrosio de Meabe, Caballero de la Orden de Santiago, Regidor Honorario de México	Origenario de la villa de Durango, en el señorío de Vizcaya
Fernando Gonzalez de Collantes, Prior Actual del Consulado de México	Lugar de Esponzues, en el valle del Thoranzo, Montañas de Bureos, Obispado de Santander
Juan de Sierra Uruñuela, Familiar del Santo Oficio de la Inquisición	Villa de Villar de la Torre, Obispado de Calahorra
Juan Jose Perescano, Coronel del Regimiento Urbano del Comercio de México	Aldea del Cardo, jurisdicción de la villa de Yanguas, Obispado de Calahorra

(a) Se ha respetado la localización introducida en las respectivas declaraciones testamentarias. Por ello en algunos casos es poco concreta.

Fuente: testamentos. A.H.N.M.

Para datar los empleos en altos cargos administrativos del consulado se ha recurrido a la cronología elaborada por KICIA (1983): 277-288

CUADRO 57

VALOR ESTIMADO DE DIFERENTES TIPOS DE TIENDAS DEL COMERCIO MINORISTAS DE MEXICO A FINALES DEL SIGLO XVIII (en pesos)

TIPO DE TIENDA	VALOR	AÑO	DOCUMENTACION
Mercería	425	1765	Co
Cajón	5.422	1765	Tr
Almacén	152.283	1766	Ca
Tienda de sedas	42.638	1766	Di
Cajón	3.000	1766	Co
Almacén	200.000	1766	Te
Cajón	3.000	1767	Te
Pulpería	27.000	1767	Co
Cajón	1.700	1767	Co
Almacén	75.141	1767	Co
Tienda de sedas	5.801	1768	Te
Cajón	12.000	1768	Co
Vinatería	4.776	1768	Te
Cajón	5.000	1768	Te
Cajón	5.000	1768	Te
Vinatería	19.230	1769	Te
Tienda de sedas	6.000	1769	Te
Almacén	92.000	1769	Te
Almacén	92.000	1769	Te
Almacén	682.889	1770	Co
Pulpería	5.000	1771	Co
Cajón	15.000	1772	Te
Almacén	120.000	1772	Di
Almacén	40.389	1772	Co
Tienda de sedas	11.000	1773	Te
Cajón	29.978	1773	Te
Platería	600	1774	Co
Vinatería	29.000	1774	Co

Tocinería ¹	16.869	1774	Co
Cajón	8.600	1774	Di
Panadería ²	8.000	1774	Co
Cajón de hierro	6.000	1775	Te
Vinatería	2.956	1775	Tr
Panadería	5.748	1777	Co
Almacén	193.694	1777	Bo
Pulpería	759	1777	Co
Tienda de sedas	32.600	1777	Te
Cajón	16.886	1778	Co
Cajón	3.000	1778	Te
Almacén	107.638	1778	Co
Tocinería	13.000	1779	Te
Vinatería	7.000	1779	Te
Vinatería	448	1780	Tr
Vinatería	371	1780	Tr
Pulpería	5.143	1781	Di
Vinatería	4.000	1781	Co
Tienda mestiza	20.137	1781	Tr
Cajón	100.000	1782	Te
Cajón	5.000	1782	Co
Cajón	9.319	1782	Te
Vinatería	325	1783	Tr
Cajón	80.000	1784	Te
Tienda mestiza	7.823	1785	Kc
Pulpería	2.000	1785	Te
Pulpería	4.623	1786	Kc

¹ A diferencia del criterio de Kicza, John E. Empresarios coloniales, p. 214-218, hemos incluido las tocinerías dentro del sector mercantil de la ciudad al comprobar que sus propietarios o administradores se consideraban parte de dicho sector. Ver por ejemplo Not. I.J. de Alva Not: 31, vol. 263.- fecha: 18/7/69

² Al igual que en el caso de las tocinerías, hemos considerado por las mismas razones a las panaderías como establecimientos comerciales. Ver por ejemplo Not: J. Rodríguez Calvo; N.º de Not: 604; Vol: 4072; fecha: 19/7/91; fol: 54. Not: D.J. de León; N.º de Not: 350; Vol: 2305; fecha: 1/2/77; fol: 40

Cajón	27.245	1786	Co
Cajón	21.463	1786	Co
Tlalpalera	7.000	1786	Te
Cajón	5.798	1786	Te
Pulperia	1.894	1787	Kc
Tienda mestiza	884	1787	Kc
Vinateria	1.895	1787	Kc
Tocineria	10.000	1787	Tr
Almacén	100.000	1787	In
Cajón	25.000	1788	Te
Pulperia	4.135	1788	Co
Merceria	9.288	1788	Co
Pulperia	6.000	1788	Te
Pulperia	1.216	1789	Te
Pulperia	1.286	1789	Kc
Pulperia	929	1789	Kc
Pulperia	2.021	1789	Tr
Almacén	739.736	1789	Te
Tienda mestiza	1.016	1790	Tr
Panaderia	16.250	1790	Kc
Tienda de sedas	3.000	1790	Te
Cajón	2.339	1790	Co
Plateria	1.000	1790	Co
Pulperia	235	1790	Kc
Cajón	27.031	1790	Te
Pulperia	4.000	1790	Te
Vinateria	3.000	1790	Te
Cajón	16.339	1790	Te
Tienda mestiza	4.000	1790	Te
Panaderia	3.500	1791	Kc
Panaderia	20.025	1791	Kc
Pulperia	4.250	1791	Kc

Tocinería	30.000	1791	Te
Tienda mestiza	3.625	1791	Te
Cajón	50.000	1791	Co
Panadería	12.000	1791	Tr
Pulpería	1.550	1792	Tr
Panadería	726	1792	Kc
Tienda de sedas	2.210	1792	Co
Cajón	49.000	1793	Co
Cajón	4.753	1793	Te
Vinatería	10.653	1794	Kc
Almacén	120.999	1794	Tr
Pulpería	2.376	1795	Kc
Pulpería	1.360	1795	Kc
Cajón	100.552	1795	Te
Cajón	14.200	1795	Co
Cajón	97.569	1795	Te
Tocinería	31.142	1796	Co
Tlapalería	2.000	1796	Co
Pulpería	2.995	1796	Tr
Tocinería	5.000	1796	Kc
Panadería	14.174	1796	In
Almacén	55.955	1796	Co
Almacén	470.692	1796	Te
Mercería	11.690	1797	Kc
Cajón	67.975	1798	Kc
Tlapalería	1.935	1798	Tr
Panadería	6.000	1798	Kc
Cajón	10.413	1799	Kc
Tocinería	16.850	1800	Kc
Panadería	17.961	1800	Kc
Tienda mestiza	10.000	1800	Kc
Tienda mestiza	20.000	1800	Kc

Ca: Capital aportado a boda. Co: escritura de compañía (A.H.N.M.); Tr:

escritura de traspaso (A.H.N.M.); Te: testamento (A.H.N.M.); Di: escritura de disolución de compañía (A.H.N.M.); In: Inventario de bienes (A.H.N.M.); Kc: datos tomados de la obra de John E. Kicza (inventarios, traspasos); Bo: datos tomados de la obra de C.R. Borchart de Moreno.

Fuentes: A.H.N.M. Not: E. Jose Pavia; N^o de Not: 518; Vol: 3445; fecha: 4/2/74. Not: Antonio de Adán; Not: 27; Vol: 286; fecha: 19/2/88; fol: 49-52. Not: J. M. Davila; Not: 212; Vol: 1488; fecha: 28/1/94. Not: J. M. Davila; Not: 212; Vol: 1488; fecha: 28/5/96; fol: 59. Not: I.M. Barrio; Not: 87, vol. 572.- fecha: 5/7/96 fol: 541-547. Not: J. M. Davila; Not: 212; Vol: 1488; fecha: 28/9/96; fol: 74. Not: A. Barrantes; Not: 81; Vol: 526; fecha: 28/7/81; fol: 28. Not: Francisco Javier Benitez; Not: 83; Vol: 527; fecha: 2/8/88; fol: 91. Not: A. de Adán. Not: 27, vol. 288.- fecha: 18/12/98 fol: 198-207. Not: A. de Adán. Not: 27, vol. 288.- fecha: 8/4/98 fol: 48-42. Not: M. de Puertas; N^o de Not: 521; Vol: 3478; fecha: 8/7/82; fol: 142. Not: M. Jose de Leon; Not: 352; Vol: 2313; fecha: 6/5/74; fol: 11. Not: Antonio de Adán; Not: 27; Vol: 286; fecha: 12/5/86; fol: 84-86. Not: Francisco Javier Benitez; Not: 83; Vol: 527; fecha: 15/12/86; fol: 37. Not: E. Jose Pavia; N^o de Not: 518; Vol: 3445; fecha: 3/11/74; fol: 121. Not: José Bernardo de Navia; N^o de Not: 459; Vol: 3131; fecha: 18/8/71. Not: Jose Fernandez de Cosqaya; N^o de Not: 238; Vol: 1478; fecha: 28/6/68; fol: 512. Not: Joaquín Barrientos Not: 85, vol. 558.- fecha: 2/11/98 fol: 86. Not: A. Díaz Betancour Not: 285, vol.- fecha: 38/10/75; fol: 932. Not: Jose Fernandez Cosqaya; Not: 238; Vol: 1478; fecha: 23/10/66; fol: 454. Not: D. J. de Leon; N^o de Not: 358; Vol: 2296; fecha: 4/1/66; fol: 3. Not: Diego Jacinto de León; Not: 358; Vol: 2382; fecha: 11/6/74; fol: 261. Not: A. de Esquivel y Vargas; N^o de Not: 225; Vol: 1433; fecha: 3/2/72. Not: D.J. de León; Not: 358; Vol: 2388; fecha: 14/10/72; fol: 541. Not: D. J. de Leon; Not: 358; Vol: 2299; fecha: 8/6/70; fol: 344. Not: D.J. de Leon; N^o de Not: 358; Vol: 2386; fecha: 18/1/78; fol: 11. Not: D.J. de León; Not: 358, vol.- 2386; fecha: 38/1/78. Not: Jose Mariano Diaz; Not: 211; Vol: 1487; fecha: 28/2/95; fol: 166. Not: D.J. de León; Not: 358, vol.- 2387; fecha: 38/12/79; fol: 482. Not: Francisco Javier Benitez; Not: 83; Vol: 527; fecha: 13/12/87; fol: 168-170. Not: Joaquín Barrientos Not: 85, vol. 558.- fecha: 2/11/98 fol: 86. Not: Pablo Jimenez de Ribadeneyra; Not: 329; Vol: 2285; fecha: 24/10/77; fol: 54. Not: Diego Jacinto de León; Not: 358; Vol: 2382; fecha: 7/1/74; fol: 4. Not: D.J. de Leon; N^o de Not: 358; Vol: 2385; fecha: 1/2/77; fol: 40. Not: Jose Gomez; Not: 278; Vol: 1731; fecha: 26/3/65; fol: 44. Not: F. Francisco Otón Passalle; N^o de Not: 519; Vol: 3457; fecha: 6/5/88; fol: 166. Not: D. J. de Leon; Not: 358; Vol: 2314; fecha: 22/4/66; fol: 196. Not: A. de Adán. Not: 27, vol. 288.- fecha: 11/7/93 fol: 38-41. Not: J. Horno Guerrero; Not: 318; fecha: 2/1/81; fol: 1281. Not: D. J. de Leon; Not: 358; Vol: 2315; fecha: 14/1/67; fol: 26. Not: D. J. de Leon; Not: 358; Vol: 2315; fecha: 9/2/67; fol: 188. Not: D. J. de León; Not: 358, vol.- 2385; fecha: 16/3/77 fol: 92. Not: José Bernardo de Navia; Not: 459, vol.- 3131; fecha: 9/3/68 fol: 15. Not: J.M. Davila Not: 212, vol.- 1488; fecha: 5/9/95; fol: 38. Not: F. Francisco Otón Passalle; Not: 519; Vol: 3460; fecha: 30/6/91; fol: 278. Not: J. M. Davila; Not: 212; Vol: 1488; fecha: 28/9/96; fol: 74. Not: Pablo Jimenez de Ribadeneyra; Not: 329; Vol: 2285; fecha: 23/3/67; fol: 21. Not: Pablo Jimenez Ribadeneyra; N^o de Not: 329; Vol: 2285; fecha: 6/9/88; fol: 39. Not: Francisco Javier Benitez Not: 83, vol. 527 bis.- fecha: 13/1/98 fol: 1 y ss. Not: M. de Puertas; Not: 521, vol.- 3478; fecha: 24/7/82 fol: 152. Not: A. de Adán, Not: 27, vol. 287.- fecha: 29/7/74 fol: 48-54

Not. A. de Adán, Not: 27, vol 286.- fecha: 18/8/85 fol: 114-117. Not. A. de Adán, Not: 27, vol 287.- fecha: 19/12/89 fol: 254-257. Not. Felipe Francisco Oton Passalle; Not: 519, vol.- 3446; fecha: 23/4/73 fol: 69. Not: D. J. de León; N° de Not: 350; Vol: 2298; fecha: 14/3/69; fol: 282. Not: D. J. de León; Not: 350; Vol: 2298; fecha: 13/2/69; fol: 189. Not: D. J. de León; Not: 350; Vol: 2298; fecha: 13/2/69; fol: 189. Not: Ignacio Miguel de Cervantes; Not: 140; Vol: 850; fecha: 19/11/68; fol: 472. Not: Jose Fernandez de Cosqaya; N° de Not: 238; Vol: 1470; fecha: 22/12/68; fol: 523. Not: A. Brondona y Aquiar; N° de Not: 276; Vol: 1748; fecha: 7/4/67; fol: 39. Not. A. de Adán, Not: 27, vol 288.- fecha: 30/3/91 fol: 62-67. Not. D.J. de León; Not: 350, vol.- 2306; fecha: 12/9/78; fol: 324. Not: F. Francisco Oton Passalle; N° de Not: 519; Vol: 3449; fecha: 22/2/79; fol: 62. Not. B. Morante Not: 419, vol.- 2795; fecha: 27/10/86. Not: Joaquin Barrientos; Not: 85; Vol: 558; fecha: 15/2/91. Not. A. de Adán, Not: 27, vol 287.- fecha: 27/11/88 fol: 240-242. Not: M. García Romero; Not: 286; Vol: 1773.- fecha: 20/10/92. Not: T. Hidalgo; Not: 321; vol: 2116; fecha: 2/5/96. Not: I.J. Jornades; Not: 338; vol: 2206; fecha: 1/3/81; fol: 21. Not: J.M. Davila; Not: 212; vol: 1489; fecha: 22/11/98; fol: 45. Not. Francisco Javier Benitez Not: 83, vol: 527; fecha: 17/10/87; fol: 150. Not: I.J. de Alva; Not: 31; vol: 263; fecha: 9/6/65; fol: 9. Not: S. Arteaga; Not: 32; vol: 266; fecha: 27/7/75; fol: 110. Not: J. M. Davila; Not: 212; Vol: 1488; fecha: 15/2/93; fol: 7. Not: A. de Adán, Not: 27; vol: 284; fecha: 1/6/80; fol: 45. Not: A. de Adán; not: 27; vol: 285; fecha: 15/4/83; fol: 36. Not: J. Bravo; Not: 88; Vol: 573; fecha: 5/7/91; fol: 9-10. Not: A. Barrantes; not: 81; Vol: 525; fecha: 14/10/80; fol: 24. Not: A. Barrantes; Not: 81; Vol: 526; fecha: 20/7/81; fol: 28. Not: J. Benitez; Not: 83; vol: 527; fecha: 19/6/86; fol: 7. Not: A. de Adán; Not: 27; vol: 287; fecha: 9/9/89; fol: 168. Not: A. de Adán; Not: 27; vol: 288; fecha: 27/4/90; fol: 88. A. de Adán; Not: 27; vol: 288; fecha: 6/8/92; fol: 115. Francisco Javier Benitez Not: 83, vol: 527; fecha: 19/8/89; fol: 218. Not: A. Delgado Camargo; Not: 206; vol: 1362; fecha: 28/1/66; fol: 18. Not: D.J. de León; Not: 350; Vol: 2.300; fecha: 14/10/72; fol: 541. Not: J.A. Troncoso; Not: 670; Vol: 4536; fecha: 8/1/84; fol: 6. Not: J.A. Troncoso; Not: 670; Vol: 4535; fecha: 25/11/82; fol: 194. Not. A. de Adán, Not: 27, vol 288.- fecha: 10/12/90 fol: 198-207. KICZA (1986): 129, 206 y 217. BORCHART DE MORENO (1994): 3-85

CUADRO 58
COMPRAS REALIZADAS POR COMERCIANTES DE PROVINCIAS EN EL MERCADO MEXICANO Y REGISTRADAS EN
ESCRITURAS DE OBLIGACION, POR INTENDENCIAS (1765-1800). En pesos. (1)

AÑOS	VALLADOLID	ARISPE	PUEBLA	MEXICO	TOTAL
1765	3.405	5.021	4.238	14.091	26.755
1766	40.940	1.019	4.522	24.815	71.296
1767	33.099	11.420	0	59.027	103.546
1768	0	0	0	0	0
1769	18.925	3.539	12.495	34.051	69.010
1770	15.652	13.122	22.003	18.290	69.075
1771	0	0	0	2.529	2.529
1772	3.463	0	1.844	6.580	11.887
1773	5.023	70.070	0	6.205	89.298
1774	17.670	21.764	0	13.264	52.698
1775	43.272	0	365	13.801	57.438
1776	15.512	2.914	1.376	11.107	30.909
1777	12.275	15.260	0	34.967	62.502
1778	22.165	22.753	6.880	10.475	62.273
1779	24.509	4.070	4.427	10.914	51.920
1780	45.624	0	4.842	23.115	73.581
1781	10.485	0	0	0	10.485
1782	7.636	10.564	0	10.897	37.097
1783	6.009	3.493	0	29.623	39.925
1784	2.600	0	0	32.713	35.313
1785	632	30.118	11.000	22.751	64.501
1786	20.345	0	21.720	2.686	44.751
1787	0	0	10.632	13.096	23.728
1788	7.909	3.072	21.613	50.411	91.005
1789	12.121	0	0	24.676	36.797
1790	4.538	0	1.500	35.900	41.938
1791	1.939	0	0	16.872	18.811
1792	3.627	0	47.205	2.714	53.546

1793	13.662	19.442	0	6.236	39.340
1794	5.212	0	0	5.647	10.859
1795	0	0	228	5.705	5.933
1796	0	0	0	10.058	10.058
1797	0	3.724	2.190	0	5.914
1798	0	0	0	3.015	3.015
1799	4.943	0	0	7.246	12.189
1800	0	0	0	11.475	11.475
TOTAL	403.992	249.365	179.080	598.960	1.431.397

CUADRO 58

COMPRAS REALIZADAS POR COMERCIANTES DE PROVINCIAS EN EL MERCADO MEXICANO Y REGISTRADAS EN ESCRITURAS DE OBLIGACION, POR INTENDENCIAS (1765-1800). En pesos. (II)

AÑOS	DURANGO	ZACATECAS	SAN LUIS POTOSÍ	NUEVO SANTANDER	TOTAL
1765	20.398	0	1.000	0	56.153
1766	186.266	6.836	0.117	0	272.516
1767	115.973	1.091	9.517	0	230.127
1768	1.174	0	0	0	1.174
1769	70.520	4.308	22.266	0	174.104
1770	161.100	4.912	21.049	0	256.216
1771	2.392	0	0	0	4.921
1772	0	0	6.234	17.035	35.156
1773	222.553	23.311	0	16.531	351.693
1774	214.433	20.607	6.202	0	293.940
1775	0	0	0	0	57.430
1776	0	0	2.764	0	33.673
1777	45.030	0	0	0	107.532
1778	0	2.745	0	0	65.010
1779	60.260	6.405	1.931	0	120.524
1780	40.732	0	5.770	4.687	124.770
1781	6.229	33.141	7.801	0	57.737
1782	14.442	0	50.312	0	109.051

1783	12.384	0	18.224	0	78.453
1784	135.282	0	0	4.244	174.839
1785	10.365	4.693	6.495	7.741	93.795
1786	16.838	0	39.657	29.888	138.238
1787	20.576	268	0	0	44.572
1788	54.555	5.578	2.121	11.838	165.881
1789	6.451	0	11.827	4.879	59.154
1790	110.468	0	0	4.989	157.387
1791	18.563	0	0	4.577	41.951
1792	0	0	1.252	4.873	58.871
1793	1.347	0	0	0	48.687
1794	0	0	0	0	18.859
1795	0	0	0	0	5.933
1796	0	0	0	0	18.858
1797	0	0	1.262	4.858	12.834
1798	0	0	0	12.647	15.662
1799	0	0	0	8.662	28.851
1800	0	0	0	0	11.475
Total	1.571.523	113.987	231.889	136.473	3.484.378

CUADRO 58

COMPRAS REALIZADAS POR COMERCIANTES DE PROVINCIAS EN EL MERCADO MEXICANO Y REGISTRADAS EN ESCRITURAS DE OBLIGACION, POR INTENDENCIAS (1765-1800). En pesos. (III)

AÑO	SANTA FE DE GUANAJUATO	GUADALAJARA	NUEVO REINO DE LEON	VERACRUZ	TOTAL
1765	24.321	24.336	5.423	0	118.233
1766	83.197	76.911	17.411	0	458.834
1767	88.113	28.219	2.658	1.985	343.182
1768	0	0	0	0	1.174
1769	32.888	68.188	15.378	0	289.742
1770	45.551	27.696	14.788	0	344.251
1771	3.886	8.196	0	0	17.883
1772	5.824	45.136	5.755	0	91.871

1773	31.899	78.619	19.014	2.800	484.025
1774	74.665	32.552	0	0	401.157
1775	24.385	46.818	12.844	4.428	145.185
1776	11.447	12.374	7.236	0	64.730
1777	38.916	15.236	10.160	0	171.844
1778	89.962	55.837	0	0	210.017
1779	22.825	74.538	0	0	225.887
1780	66.350	95.232	0	0	286.360
1781	13.605	90.970	0	0	162.132
1782	76.174	29.034	4.604	0	219.663
1783	17.197	28.370	3.155	0	119.175
1784	0	17.165	0	0	192.004
1785	10.677	44.441	1.902	0	150.995
1786	600	30.738	0	0	161.576
1787	36.513	51.500	0	0	132.585
1788	9.112	29.730	0	0	203.933
1789	0	12.093	7.122	0	70.369
1790	0	4.100	0	0	161.415
1791	0	19.860	0	923	62.734
1792	0	4.451	1.612	0	64.934
1793	0	16.775	0	0	57.462
1794	0	0	0	0	10.859
1795	4.236	4.327	0	0	14.496
1796	3.090	1.836	0	0	14.984
1797	0	0.246	0	0	20.280
1798	0	9.301	0	0	24.963
1799	0	0	17.330	0	38.181
1800	0	3.578	0	0	15.053
Total	814.623	1.086.983	146.384	10.120	5.542.328

CUADRO 58
 COMPRAS REALIZADAS POR COMERCIANTES DE PROVINCIAS EN EL MERCADO MEXICANO Y REGISTRADAS EN
 ESCRITURAS DE OBLIGACION, POR INTENDENCIAS (1765-1800). En pesos. (IV)

Años	OAXACA	MERCADERES VIANDANTES	SIN LOCALIZAR	TOTAL
1765	0	0	400	110.633
1766	9.960	2.375	12.446	474.823
1767	0	24.466	0	367.568
1768	0	0	3.721	4.895
1769	0	0	45.702	335.444
1770	423	36.533	5.985	387.192
1771	0	0	2.500	19.503
1772	0	4.973	9.840	106.684
1773	0	33.460	5.350	522.935
1774	2.200	2.000	0	405.357
1775	0	7.439	0	152.544
1776	0	0	1.418	66.148
1777	0	0	3.696	175.540
1778	7.579	0	0	217.596
1779	0	0	3.344	229.231
1780	0	0	9.456	295.816
1781	0	78.093	1.500	241.725
1782	0	26.372	6.738	252.773
1783	0	4.385	0	123.560
1784	0	0	0	192.004
1785	0	0	0	150.995
1786	0	0	21.331	182.907
1787	1.000	0	0	133.505
1788	0	0	0	203.933
1789	0	0	0	78.369
1790	0	0	31.403	192.818
1791	0	0	2.475	65.209
1792	0	2.200	33.504	100.638

1793	0	0	2.810	60.272
1794	0	0	0	10.859
1795	0	0	9.000	23.496
1796	0	0	0	14.984
1797	0	31.730	0	52.010
1798	0	21.815	1.845	48.623
1799	0	71.616	0	109.797
1800	0	22.199	3.214	40.466
Total	21.170	369.656	217.678	6.150.832

Fuente: A.G.N.M.

CUADRO 59
LOCALIZACION DE LOS APODERADOS PARA EL CORRO DE CUALQUIER DEUDA
NOMBRADOS POR LOS COMERCIANTES MEXICANOS A FINALES DEL SIGLO XVIII

INTENDENCIA	TOTAL DE APODERADOS	APODERADOS (%)
MEXICO	149	22'4
GUADALAJARA	93	14'0
VALLADOLID	80	12'1
DURANGO	76	11'4
GUANAJUATO	75	11'3
PUEBLA	45	6'8
VERACRUZ	40	6'0
ARISPE	31	4'7
ZACATECAS	25	3'8
SAN LUIS POTOSI	22	3'3
NUEVO REINO DE LEON	10	1'5
OAXACA	9	1'4
NUEVO SANTANDER	5	0'7
YUCATAN	4	0'6
TOTAL	664	100'0

Fuente: Archivo de General de Notarias de México

CUADRO 60
 TIPOLOGIA DE LOS APODERADOS DE LOS COMERCIANTES MEXICANOS POR INTENDENCIAS A FINALES DEL
 SIGLO XVIII.

INTENDENCIAS	COMERCIANTES	RELIGIOSOS	FUNCIONARIOS	MINEROS	FAMILIARES	VECINOS	TOTAL
México	53	5	30	3	9	141	241
Durango	40	4	9	0	(1)	49	102
Zacatecas	20	0	6	0	0	17	43
Nuevo Reino de León	3	1	1	0	0	17	22
Veracruz	25	1	5	0	0	15	46
Yucatán	2	0	2	0	0	2	6
Oaxaca	0	1	5	0	0	7	21
San Luis Potosí	0	0	4	0	2	16	30
Nuevo Santander	0	0	2	0	0	4	6
Santa Fe de Guanajuato	22	1	12	0	0	36	71
Guadalajara	53	3	26	0	0	50	132
Valladolid de Michoacán	27	6	26	0	0	49	108
Arispe	9	1	3	0	2	23	38
Puebla	19	3	13	0	2	23	60
TOTAL	289	26	144	3	15	449	926

Funcionarios: parte de la administración real, municipal o militar, escribanos.
 Fuente: A.G.N.M.

FUENTES NOTARIALES

1.- ARCHIVO HISTORICO DE PROTOCOLOS DE MADRID

NOTARIOS	PROTOCOLOS
J.M. AGUADO	20.447 (1765-1767)
R.A. AGUADO	18.971-18.979 (1771-1784)
T. DE ALBENDEA	21.356-21.368 (1784-1794)
P. ALVAREZ	19.709 (1765-1767)
M. ALVAREZ DE LA TORRE	21.972-21.973 (1786-1797)
M.I. DE ARAVACA	20.115 (1765-1771)
C. DEL ARCO	21.316-21.317 (1795-1798)
J.C. DE ARRATIA	21.938-21.940 (1797-1792)
F.A. DE ARTOS	19.680 (1765-1767)
J.P. DEL AYA	19.713 (1765-1772)
J. BADIOLA	19.188-19.117 (1766-1789)
M. BAZO	19.596 (1768-1769)
L. BELENA	19.840 (1765-1766)
A. BELENA Y ACOSTA	17.755-17.757 (1766-1768)
M. BRUNET Y FELIU	20.479 (1770)
M. BUTRAGUERO	19.649-19.650 (1765-1771)
J. CABALLERO	22.292 (1789-1790)
L. CABEZA Y ESCALADA	22.686 (1793-1799)
V. CAJARGA	20.549-20.556 (1765-1792)
L. CALDERON	20.252-20.263 (1770-1794)
R. CALVO	19587 (1765-1769)
J.A. CANOSA	21.388-21.394 (1783-1800)
L. CARRASCO	17.266-17.267 (1766-1770)
A. CARRASCO	21.445 (1782-1789)
T. CASIMIRO	20.492 (1765-1766)
M. CASTELLANOS	19.430 (1765-1766)
L. CORDONES Y DOMINGUEZ	21.447 (1782-1783)
M. CORTES	21.484-21.491 (1782-1792)
F. DE COTO	18.741 (1780-1784)
F. CRIADO	18.348-18.351 (1768-1787)
J. DE LA CRUZ	21.496-21.498 (1783-1793)
P. CUENDE	19.996 (1765-1789)
A. DAVILA	18.475 (1765-1769)
F. DAVILA	20.679 (1767-1769)
M. DELGADO	19.961-19.986 (1765-1800)
J.N. DIAZ	19.917 (1765-1771)
P. DIAZ	17.727-17.731 (1766-1786)
B. DOMINGUEZ	14.978 (1765-1767)
J.M. DE ECHANIZ	19.793-19.796 (1765-1782)
R. DE ECHEITIA	19.898-19.892 (1765-1782)
L. ESCOBAR	22.653 (1793-1795)
M. ESPARZA	18.946-18.947 (1769-1776)
J. ESPINA CAND	20.395-20.396 (1765-1778)
C. ESTEPAR	21.648-21.649 (1782)
S. DE ESTRADA	20.359 (1765-1779)
G. ESTUNIGA	18.951 (1767-1771)

F.M. DE EIZUERRA	19.823-19.826 (1768-1778)
J. EIZUERRA JUNQUITU	21.133-21.138 (1775-1800)
A. FERNANDEZ	21.922-21.925 (1786-1798)
C. FERNANDEZ	21.941 (1785-1796)
V. FERNANDEZ	21.476-21.481 (1783-1797)
A. FERNANDEZ BALLESTEROS	18.963 (1768-1769)
M. FERNANDEZ OCHOA	21.996 (1791-1798)
A. FERNANDEZ SANTIBAREZ	21.437-21.438 (1781-1789)
J. FIGUERO	22.707 (1794-1796)
J. DE FIGUEROA	20.480-20.481 (1765-1775)
G.L. GARCIA	21.890-21.896 (1785-1799)
I.J. GARCIA GUERRERO	22.643-22.644 (1792-1797)
M.J. GARCIA DE LA MADRID	22.518-22.527 (1791-1800)
A.F. GAY	19.197 (1765-1768)
D.A. GOMEZ	20.122-20.136 (1765-1783)
J. GOMEZ	21.384-21.387 (1783-1789)
J.D. GOMEZ	22.444-22.446 (1792-1800)
A. GOMEZ GUERRERO	18.561-18.566 (1765-1770)
C. GONZALEZ	19.625-19.647 (1766-1800)
J.R. GONZALEZ	21.579 (1782-1791)
L. GONZALEZ DE AJO	17.174-17.175 (1767-1768)
P. GONZALEZ CALDERON	20.252-20.253 (1765-1772)
F. GONZALEZ DE CASTRO	20.428-20.434 (1766-1784)
P. GONZALEZ ROJO	19.812-19.816 (1765-1781)
F. GONZALEZ ROJO	22.352-22.354 (1789-1800)
M. GONZALEZ DE LA TORRE	17.706-17.709 (1765-1769)
D.A. GRAD	21.434-21.436 (1781-1789)
V.F. GUERRERO	22.669-22.670 (1792-1795)
M.J. GURREA	21.977 (1785-1786)
V. HERIZO	20.646-20.647 (1768-1780)
E. IBANEZ	20.185 (1765-1770)
J.M. IZQUIERDO	20.420-20.423 (1765-1784)
F. IZQUIERDO	22.493-22.499 (1791-1800)
J.F. JINENEZ	21.326 (1786-1793)
J. LAGUNA RODRIGUEZ	20.341 (1765-1771)
M.C. DE LANAS	20.482-20.491 (1765-1783)
A.F. LAPUENTE	19.798 (1765-1769)
J. DE LAREDO	19.613-19.621 (1765-1782)
A. LOPEZ Y BLANCO	22.508-22.510 (1791-1798)
F. LOPEZ DE S.	22.551 (1792-1793)
F. LOPEZ	20.826 (1769-1771)
A. LOZANO	20.241 (1765-1770)
A. LOZANO	22.635-22.637 (1791-1797)
J. LOZANO	22.733 (1794-1796)
P.I. DE LOZKA	20.417 (1768-1776)
A.D. LLORENTE	20.294 (1765-1769)
P. MACHIN	20.594 (1766-1769)
J. MARCHENA	22.601-22.605 (1792-1800)
M.A. MARTIN	19.858-19.859 (1765-1768)
C. MARTIN B.	19.873-19.874 (1765-1771)
J.F. MARTINEZ	20.182 (1766-1781)
J.V. MARTINEZ DE M.	20.247 (1766-1784)
J. MARTINEZ IZQUIERDO	20.420-20.426 (1765-1800)
P. DE LOS MARTIRES	20.360 (1765-1771)
J. MATIENZO	19.801-19.811 (1765-1798)

A. DE LA MAZA	19.198 (1765-1766)
T.J. DE MENDOZA	20.574-20.577 (1766-1777)
J. DE MERA	17.520 (1766-1768)
A. MONTESINOS	18.706 (1766-1770)
J.A. NEGRETE	22.646 (1794-1797)
A. NOLASCO	22.592 (1791-1799)
R. ODON	20.559-20.564 (1765-1797)
G.V. DE LA OLIVA	18.953-18.954 (1773-1777)
A.S. DEL OLMO	22.649 (1793-1794)
A. DE ORATE	20.570 (1769-1773)
J. de OSETTE Y FUNES	21.373-21.377 (1780-1800)
M.T. PARIS	19.478-19.485 (1765-1774)
J.A. DE LA PARRA	21.517-21.518 (1782-1791)
M. PENCO	20.521-20.524 (1768-1784)
S.M. PEREZ	18.320-18.325 (1765-1772)
J. PEREZ CACHO	17.708 (1768-1769)
A. PEREZ PERUELAS	22.461-22.464 (1794-1800)
A. PINEDA	22.328-22.331 (1787-1800)
M. PIZARRO	20.361 (1769-1770)
A.J. PLATA	21.312 (1779-1784)
B.B. DE PONTE	20.239 (1765-1767)
F. RAMOS Y CERDA	22.359-22.366 (1790-1800)
J DE REPIDE	20.364-20.385 (1765-1798)
M. RODRIGO	19.685-19.688 (1765-1770)
M.A. RODRIGUEZ	20.898 (1770-1773)
T. RODRIGUEZ	20.193-20.195 (1765-1771)
F. RODRIGUEZ DE LA B.	17.509-17.510 (1765-1767)
G. ROMANO	20.168 (1765-1776)
D. RUBIO	18.924-18.926 (1766-1794)
F.J. RUBIO	21.963-21.968 (1786-1800)
J. RUIZ DE BURGO	17.833 (1765-1769)
J.B. RUIZ DE LA CUESTA	20.734-20.735 (1781-1782)
J. RUIZ Y MATIENZO	22.340 (1788-1790)
J. SALAYA	20.953-20.995 (1770-1800)
A. SALCEDO Y ELVIRA	18.892-18.894 (1766-1772)
J.H. DE SALINAS	18.759-18.766 (1766-1791)
F. SERRANO	20.240 (1765-1767)
A. SERRANO	22.584 (1796-1800)
C. SEVILLA	18.931-18.936 (1766-1789)
A. SUAREZ	21.510-21.512 (1784-1800)
S.R. TABOADA	19.733 (1765-1770)
M.B. Y TEJADA	19.594-19.608 (1765-1781)
L. DE TERREROS	18.790-18.824 (1765-1786)
J.A. DE TERREROS	18.914 (1767-1783)
F. TOLENIARME	18.380-18.396 (1767-1774)
A. TORDESILLAS	22.681 (1793-1797)
D. TRIGUERO	17.588-17.602 (1767-1776)
P. TRIGUERO DIAZ	21.224-21.227 (1778-1794)
D.A. DE URIARTE	20.114 (1765-1768)
E. DE URQUIJO	19.787-19.788 (1770-1772)
S.E. DEL VALLE	21.527-21.537 (1783-1800)
L. VALLADARES	21.840 (1783-1784)
D. VALLEJERO	18.489 (1766-1768)
A.M. VAYON	20.900 (1770-1776)
B. DE LA VEGA	20.248 (1765-1776)

A. VIDANA
J. VILLA
F.J. VIRTO
F. VIZCAINO
R. DE YEBRA
P. DE ZABALA

18.615 (1765-1767)
20.160 (1765-1767)
22.478-22.484 (1791-1798)
21.188-21.189 (1779-1796)
21.943-21.951 (1786-1794)
21.589-21.598 (1782-1788)

2.- ARCHIVO GENERAL DE NOTARIAS DE LA CIUDAD DE
MEXICO

NOTARIA	NOTARIOS	PROTOCOLOS/ANOS
27	A. DE ADAN	207-208 (1788-1794)
28	P.J. AVILES	270 (1765-1767)
29	M.B. DE ARROYO	223-227 (1765-1770)
30	J.J. DE ARROYO	256 (1765)
31	I.J. DE ALVA	263 (1764-1769)
32	S. ARTEAGA	266 (1772-1775)
81	A. BARRANTES	525-526 (1773-1783)
83	F.J. BENITEZ	527-527bis (1778-1793)
84	J.A. BURILLO	529-530 (1781-1783)
85	J. BARRIENTOS	558 (1790-1793)
86	D. RECERRA	562 (1785-1786)
87	I.M. BARRIO	572 (1786-1798)
88	J. BRAVO	573 (1791-1793)
89	A.J. BENITEZ	574 (1793-1799)
90	I. DE LA BARRERA	575 (1794-1799)
91-92	J. BUSTAMANTE	583 (1796-1799)
138	J. CARRION	848bis (1765-1767)
140	I.M. DE CERVANTES	850 (1765-1768)
141	J.A. CHAVERO	852 (1765-1779)
142	F.J. DE LA CORDA MORAN	858 (1765-1767)
205	A. DIAZ BETANCOUR	870 (1765-1775)
206	A. DELGADO CAMARGO	1.362 (1765-1766)
208	F. DIAZ NICOLAS	1.379 (1765-1768)
209	J.I. DELGADO CAMARGO	1.383 (1782)
210	J.M. DIAZ	1.392 (1785-1786)
211	J.M. DIAZ	1.407 (1790-1800)
212	J.M. DAVILA	1.408-1409 (1792-1800)
213	J. DELGADO CAMARGO	1.411 (1790-1800)
225	A. DE ESQUIVEL Y VARGAS	1.433 (1765-1780)
238	J. FERNANDEZ DE COSGAYA	1.470 (1765-1768)
267	J.A. GUERREO Y TAGLE	1.721 (1765-1800)
270	J. GOMEZ	1.731 (1765-1767)
273	T.GOMEZ DE TAGLE	1.742 (1765-1774)
275	I.M. GODDY	1.747bis (1765-1769)
276	A. GRONDONA Y AGUIAR	1.748 (1765-1767)
279	J.GARCIA DE LAS PRIETAS	1.759 (1776-1779)
280	I.G.GONIALEZ	1.786 (1786-1790)
281	J.A. GOMEZ Y TRONCOSO	1.763 (1787-1789)
282	M.J. DE GARAY	1.766 (1794-1795)
286	M. GARCIA ROMERO	1.773 (1790-1795)
310	J.M. HIDALGO	2.124 (1765)
315	A.M. DEL HORNO	2.152 (1765-1767)
316	J. DE HUIDOBRO	2.158 (1765-1789)
317	D. HIDALGO	2.159 (1766-1768)
318	J. HORNO GUERRERO	2.161 (1766-1788)
319	N. DE HUIDOBRO	2.162 (1771-1783)
320	J.J. HIDALGO	2.163 (1782-1786)

321	T. HIDALGO	2.166 (1796-1798)
328	I. JARABA	2.284 (1765-1767)
329	P. JIMENEZ RIBADENEIRA	2.285 (1765-1780)
348	J.A. DE LIMA	2.276 (1765-1769)
350	D.J. DE LEON	2.296-2.311 (1766-1784)
351	J.I.M. DE LIMA	2.312 (1768-1780)
352	J. DE LEON	2.313 (1769-1779)
353	R. LUCERO	2.314 (1773-1800)
354	J.M. LEAL	2.316 (1777-1789)
356	P.J. LOPEZ DE RIVERA	2.319 (1779-1790)
357	F.A. DE LUNA	2.320 (1783-1789)
358	I. LOPEZ DE SANTA MARIA	2.327 (1790-1794)
359	J. LOPEZ VALDES	2.322 (1793)
400	J. DE MOLINA	2.658 (1765)
408	M. MERAZ Y VELASCO	2.684 (1765-1781)
404	M. DE MONTALBAN	2.667 (1766-1769)
410	J.A. MARTINEZ DEL CAMPO	2.698 (1765-1766)
411	A. MARTINEZ DE VARGAS	2.702 (1765-1771)
413	M. DE MORALES	2.711 (1765-1766)
414	J. DE MONTALBAN	2.717 (1765)
415	J.A. DE MORALES	2.722 (1770-1775)
416	J.J. DE MOYA	2.728 (1772-1790)
417	J.I. MONTES DE OCA	2.729 (1779)
418	M. MARTINEZ DEL CAMPO	2.791 (1778-1785)
419	B. MORANTE	2.795 (1778-1786)
420	J.M. MAULEON	2.796 (1779-1781)
421	E. MARTINEZ DE VARA	2.799 (1786-1794)
422	M. DE MEJIA	2.800 (1785-1799)
423	M. DE MUÑOZ VEGA	2.802 (1786-1791)
424	J. MARTINEZ Y ZULUETA	2.803 (1790-1791)
425	J.M. MOYA	2.805 (1797-1800)
459	J.B. DE NAVIA	3.131 (1767-1774)
460	M.J. NUÑEZ MORILLON	3.135 (1770-1774)
461	J.M. DE NAVIA	3.138 (1789-1791)
482	J.J. DE OCHOA	3.272 (1788-1794)
483	J.B. ORTIZ	3.275 (1791-1792)
484	M. DE ORIHUELA	3.284 (1792-1800)
510	J.J. DE PAZ	3.427 (1765-1773)
513	J.V. DE LA PERA	3.430 (1761-1769)
517	F. PINZON	3.433 (1765-1766)
518	E.J. PAVIA	3.442-3.445 (1765-1786)
519	F.F. OTON PASSALLE	3.446-3.469 (1772-1800)
520	T.A. PARADELA	3.477 (1775-1777)
521	M. DE PUERTAS	3.478 (1781-1782)
522	J.M. POZO	3.484-3.498 (1784-1799)
523	F. DE PALACIO	3.514 (1787-1796)
524	J.M. DE PRENDAS Y GARCIA	3.515 (1789-1793)
525	J.I. PINTO	3.516 (1794-1800)
526	F.M. DE LA PAZ	3.518 (1794-1799)
548	D. QUINTERO	3.725 (1778-1786)
592	J.L. ROSAL	3.983 (1765-1766)
595	P.M. DE LOS RIOS	4.043 (1765-1789)
598	J.J. RAMIREZ	4.049 (1765)
599	A. RODRIGUEZ MORENO	4.051 (1768-1770)
600	B. DE RIVERA BUITRON	4.054 (1770-1775)

681	P. RODRIGUEZ DE LEON	4.858 (1775-1785)
682	A. RAMIREZ ARELLANO	4.859 (1786-1791)
684	J. RODRIGUEZ CALVO	4.872 (1798-1791)
685	J.J. RAMIREZ ARELLANO	4.878 (1792-1795)
686	R.M. RAMIREZ DE ARELLANO	4.882 (1794)
687	J. RODRIGUEZ	4.883 (1793-1800)
646	F.J. SANCHEZ	4.443 (1765-1769)
649	J. SANCHEZ PEREIRA	4.448 (1765-1769)
650	J.J. SIGUENZA	4.457 (1765-1782)
651	V.J. SAN FRANCISCO	4.451 (1778-1777)
652	F. DE SANDOVAL Y ROJAS	4.452 (1773-1800)
653	M. SANCHEZ CORDERO	4.453 (1779-1788)
654	I. DE SAN MARTIN	4.455 (1789-1791)
655	J. SALAMANCA	4.456 (1789-1800)
669	A. DE LA TORRE	4.523 (1765-1766)
670	J.A. TRONCOSO	4.533-4.542 (1774-1797)
672	G.J. TRONCOSO	4.554 (1783-1797)
673	F. TAMAYO	4.555 (1791-1800)
682	M.GONZALEZ DE ULLOA	4.587 (1765)
786	P. LORENZO DEL VALLE	4.764 (1765)
787	F.J. DE VELASCO	4.765 (1771-1779)
788	J.M. VILLASECA	4.767 (1772-1799)

BIBLIOGRAFIA.

ABRAMS, Philip. (1978) "Towns and Economic Growth: Some Theories and Problems". *Towns in societies. Essays in Economic History and Historical Sociology*. P. Abrams y E. A. Wrigley (ed). London, Cambridge University Press.

ALMANAK MERCANTIL o Guía de Comerciantes. (1976). Madrid. Imprenta de Ramón Ruiz.

ALMANAK MERCANTIL o Guía de Comerciantes. (1802). Madrid. Imprenta de Ramón Ruiz.

ALONSO ALVAREZ, Luis. (1988). "Galicia y el comercio americano. Las limitaciones del modelo ilustrado de crecimiento económico. *Manuscripts. Revista D'Història Moderna*, 7, p. 117-128

ALVARADO GOMEZ, Antonio Armando. (1995). *Comercio interno en la Nueva España. El abasto en la ciudad de Guanajuato, 1770-1810*. México. Instituto Nacional de Antropología e Historia.

ANES, Gonzalo. (1975). *El Antiguo Régimen: los Borbones*. Madrid. Alfabeta.

-----, "La Asturias Preindustrial". (1985). *España en el siglo XVIII. Homenaje a Pierre Villar*. R. Fernández (ed). Barcelona. Crítica, p. 505-535

-----, (1989). "Sociedad y economía". *Actas del Congreso Internacional sobre "Carlos III y la Ilustración"*. Madrid. Ministerio de Cultura. Vol II, p. 1-138

ARCHER, Christon I. (1983). *El ejército en el México borbónico. 1760-1810*. México. Fondo de Cultura Económica.

ARTEAGA ZUMARAN, Juan José. (1985). "La urbanización hispanoamericana en las Leyes de Indias". *La Ciudad Iberoamericana Actas del Seminario*. Ministerio de Obras Públicas Y Urbanismo. Biblioteca del CEHOPU. Buenos Aires.

ARTOLA, Miquel. (1982 a). *La Hacienda del Antiguo Régimen*. Madrid. Alianza Universidad.

-----, (1982 b). "Introducción. El Estado y la política económica de los Borbones ilustrados". *La economía española al final del Antiguo Régimen*. Madrid. Alianza/Banco de España. Vol IV p. XIII-XLIII

ATIENZA HERNANDEZ, Ignacio. (1990). "Pater familias, señor y patrón: economía, clientelismo y patronato en el Antiguo Régimen". *Relaciones de poder, de producción y parentesco en la Edad Media y Moderna*. R. Pastor (comp). Madrid. Consejo Superior de Investigaciones Científicas, p. 441-458.

AYMARD, Maurice. (1994). "Autoconsumo y mercados: ¿Chayanov, Labrousse o Le Roy Ladurie?", *Mercados e Historia*. J.C Grosso y J. Silva (Comp). México. Instituto Mora, p. 69-98

BAHAMONDE MAGRO, Angel y Luis Enrique OTERO CARVAJAL, (1989). "Madrid, de territorio fronterizo a región metropolitana", *España-Autonomías*. J.P. Fussi (dir). Espasa Calpe. Vol. V, p. 517-615

BAIROCH, Paul. (1981). "Urbanization and Economic Development in the Western World: Some Provisional Conclusion of an Empirical Study". *Patterns of European Urbanisation Since 1500*. H. Schmal (ed) Great Britain. C.H. Ltd.

-----, (1988). *Cities and Economic Development. From the Dawn of History to the Present*. London. Mansell Publishing Limited.

BAKEWELL, P.J. (1976). *Minería y sociedad en el México colonial. Zacatecas (1546-1700)*. México. Fondo de Cultura Económica.

BARREIRO MALLON, Baudilio. (1988). "Agricultura e industria en Asturias en el siglo XVIII", *La industrialización del norte de España*. E. Fernández de Pinedo y J.L. Hernández Marco (ed). Barcelona. Crítica. p. 37-53

BARRETT, Ward. (1976). "Morelos and Its Sugar Industry in the Late Eighteenth Century". *Provinces of Early Mexico. Variants of Spanish American Regional Evolution*. I. Altman and J. Lockhart (ed). Los Angeles. University of California, p. 155-175

BARRIENTOS, M^a del Mar y GUERRERO CANO, M^a Magdalena. (1996). "Los bienes de difuntos vascos en las Antillas". *Emigración y redes sociales de los vascos en América*. R. Escobedo, A. de Zaballa y O. Alvarez (ed). Vitoria. Universidad del País Vasco, p. 399-409

BASURTO LARRANAGA, Román. (1983). *Comercio y burguesía mercantil de Bilbao en la segunda mitad del siglo XVIII*. Bilbao. Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco.

BASSOLS BATALLA, Angel. (1979). *La formación de regiones económicas*. México. UNAM.

BERG, Maxine. (1995). "Mercados, comercio y manufactura europea". *Mercados y manufacturas en Europa*. M. Berg (ed). Barcelona. Crítica, p. 16-42

BERNAL, Antonio Miquel y GARCIA-BAQUERO, A. (1976). *Tres siglos de comercio sevillano (1598-1868). Cuestiones y problemas*. Sevilla. Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Sevilla.

BOOKER, J.R. (1993). *Veracruz Merchants, 1770-1829. A Mercantile Elite in Late Bourbon and Early Independent Mexico*. Colorado.

BORCHART DE MORENO, C.R. (1984). *Los mercaderes y el capitalismo en México, 1759-1778*. México. Fondo de Cultura Económica.

BRADING, David A. (1968). "La ciudad en la América borbónica: élite y masas". *Ensayos histórico-sociales sobre la urbanización en América Latina*. J.E. Hardoy, R. M. Morse, R. P. Schaedel (co). Buenos Aires. Siap.

-----, (1973). "Government and elite in late colonial Mexico". *Hispanic American Historical Review*, 53:3, p. 389-414

-----, (1975). *Mineros y comerciantes en el México Borbónico, 1763-1810*. México. Fondo de Cultura Económica.

-----, 1988. *Haciendas y ranchos del Bajío. León 1700-1860*. México. Grijalbo.

BRAUDEL, Ferdinand. (1985). *La dinámica del capitalismo*. Madrid. Alianza.

BRONNER, Fred. (1986). "Urban society in colonial spanish America". *Latin American Research Review*, 1, p. 7-72

BUSTOS RODRIGUEZ, Manuel. (1991). "Familias de comerciantes y hombres de negocios en la Andalucía atlántica del siglo XVIII. Fuentes, modelo y método para su estudio". *La burquesía de negocios en la Andalucía de la Ilustración*. A. García-Baquero González (ed). Cádiz. Diputación General de Cádiz. Tomo I, p. 227-244

-----, (1995). *Los comerciantes de la Carrera de Indias en el Cádiz del siglo XVIII (1713-1775)*. Cádiz. Universidad de Cádiz.

CAMERON, Rondo. (1992). *Historia Económica Mundial. Desde el Paleolítico hasta el presente*. Madrid. Alianza.

CAPELLA, Miquel y MATILLA TASCON, Antonio. 1957. *Los Cinco Gremios Mayores de Madrid. Estudio crítico histórico*. Madrid. Cámara de Comercio

CARMONA BADIA, Xoan. (1984). "Clases sociales, estructuras agrarias e industria rural doméstica en la Galicia del siglo XVIII". *Revista de Historia Económica*. 3, p. 35-50

-----, (1990). *El atraso industrial de Galicia. Auge y liquidación de las manufacturas textiles (1750-1900)*. Barcelona. Ariel.

CARO BAROJA, Julio. (1969). *La hora navarra del XVIII (personas, familias, negocios e ideas)*. Pamplona. Comunidad Foral de Navarra.

CARTER, Harold. (1987). *El estudio de la Geografía Urbana. Madrid*. Instituto de Estudios de Administración Local.

CASTELLS, Manuel. (1974). *La cuestión urbana*. Madrid. Siglo XXI.

CASTRO, Concepción de. (1987). *El pan de Madrid. El abastecimiento de las ciudades españolas del Antiguo Régimen*. Madrid. Alianza.

CAZORLA, A., GARCIA ABRIL, A. y OTERO, I. (1987). "Algunos procesos históricos y sociológicos en el espacio de la comunidad de Madrid que han configurado la Comunidad histórica" *Anales del Instituto de Estudios Madrileños*, XXIV, p. 295-313

COATSWORTH, John H. (1992). "La industria minera mexicana en el siglo XVIII", *Los orígenes del atraso. Nueve Ensayos de historia económica de México en los siglos XVIII y XIX*. México. Alianza, p. 57-79

COMMONS, Aurea. (1993). *Las intendencias de la Nueva España*. México. Universidad Nacional Autónoma de México.

CORONAS TEJADA, Luis. (1991). "Comercio en el Jaén de la Ilustración". *La burguesía de negocios en la Andalucía de la Ilustración*. A. García-Baquero González. Cádiz. Diputación General de Cádiz. Tomo I, p. 47-58

CRAFTS, N.F.R. (1985). "Industrial Revolution in England and France: Some thoughts on the Question why was England First?", J. Mokyr (ed), *The Economics of the Industrial Revolution*. New Jersey. Northwestern University

CRESPÓ, Horacio. (1995). "Los precios del azúcar en Nueva España. Tendencias seculares y comportamiento cíclico", *Los precios de alimentos y manufacturas novohispanos*. V. García Acosta (co). México. Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, p. 89-121.

CRUZ, Jesús. (1986). "Cambistas madrileños de la segunda mitad del siglo XVIII". *Madrid en la sociedad del siglo XIX. La Ciudad y su entrono. Madrid, centro de poder político. Poder económico y élites locales*. Madrid. CIDUR. Vol I, p. 453-475

-----, (1990). "Propiedad urbana y sociedad en Madrid, 1749-1774". *Revista de Historia Económica*, 2, p. 239-269

-----, (1992). *Gentlemen, Bourgeois, and Revolutionaries. Political Change and Cultural Persistence Among the Madrid Dominant Groups, 1750-1850*. Tesis Doctoral Inédita

CUENCA ESTABAN, Javier. (1981). "Ingresos netos del Estado español". *Hacienda Pública Española*, 27, p. 183-208

CHALINE, Claude. (1981). *La dinámica urbana*. Colección Nuevo Urbanismo. Madrid. Instituto de Estudios de Administración Local.

DAUNTON, M.J. (1978). "Towns and Economic Growth in Eighteenth Century England". *Towns in Society. Essays in Economic History and Historical Sociology*. P. Abrams y E. A. Wrigley (ed). London. Cambridge University Press, p. 245-277

DAVIDOFF, Leonore y Catherine HALL. (1994). *Fortunas familiares. Hombres y mujeres de la clase media inglesa 1780-1850*. Madrid. Cátedra.

DEHOUVE, Danièle. (1988). "El pueblo de indios y el mercado: Tlaxcala en el siglo XVIII". *Empresarios, indios y Estado. Perfil de la economía mexicana (siglo XVIII)*. Amsterdam. Centro de Estudios y Documentación Latinoamericanos.

DELGADO RIBAS, J.M. (1983). "Política ilustrada, industria española y mercado americano, 1720-1820". *Pedralbes. Revista D'Història Moderna*, 3, p. 253-263

DE VRIES, Jan. (1981). "Patterns of urbanization in pre-industrial Europe 1500-1800". *Patterns of European urbanization since 1500*. H. Schmal (ed). Great Britain. Croom Helm Ltd, p. 96-104

-----, 1987. *La urbanización de Europa 1500-1800*. Barcelona. Crítica.

DIEDERIKS, H.A. (1981). "Foreword: Patterns of Urban Growth Since 1500. Mainly in Western Europe". *Patterns of European Urbanisation Since 1500*. H. Schmal (ed). Great Britain. Croom Helm Ltd.

DOMÍNGUEZ ORTIZ, Antonio. (1970). "Una visión crítica del Madrid del XVIII". *Anales del Instituto de Estudios Madrileños*, VI.

-----, (1976). *Sociedad y Estado en el siglo XVIII español*. Barcelona. Ariel.

-----, (1991). "Los comerciantes en la sociedad andaluza de la ilustración". *La burguesía de negocios en la Andalucía de la Ilustración*. A. García-Baquero González (ed). Cádiz. Diputación General de Cádiz. 1991. Tomo I. p. 193-206

DONEZAR DIEZ DE ULZURRUN, Javier María. (1984). *Riqueza y propiedad en la Castilla del Antiguo Régimen. La provincia de Toledo en el siglo XVIII*. Madrid. Instituto de Estudios Agrarios, Pesqueros y Alimentarios.

DUHAU, Emilio. (1988). *Mercado interno y urbanización en el México Colonial*. México. Universidad Autónoma Metropolitana-Gernika.

EIRAS ROEL, Antonio. (1981). "La burquesía mercantil compostelana a mediados del siolo XVIII: mentalidad tradicional e inmovilismo económico". *La Historia social de Galicia en sus fuentes de protocolos*. A. Eiras Roel (ed). Santiago de Compostela. Universidad de Santiago de Compostela, p. 521-564

ESPADAS BURGOS, Manuel. (1979). *Niveles materiales de vida en el Madrid del siglo XVIII*. Madrid. Instituto de Estudios Madrileños. CSIC.

ESTEVA FABREGAT, Claudio. (1975). "Población y mestizaje en las ciudades de Iberoamérica: siolo XVIII" *Estudios sobre la Ciudad Iberoamericana*. F. de Solano (Co). Madrid. Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

FARRISS, N.M. (1995). *La Corona y el clero en el México colonial. 1579-1821. La crisis del privilegio eclesiástico*. México. Fondo de Cultura Económica.

FELIU, Gaspar. (1985). "El neocio de los arrendamientos de rentas señoriales: examen de un libro de cuentas". *Revista de Historia Económica*. 1. p. 31-55

FERNANDEZ, Roberto. (1982). "La burquesía barcelonesa en el siolo XVIII: la familia Gloria". *La economía española al final del Antiguo Régimen*. Vol II (Manufacturas). P. Tedde (ed.) Madrid. Alianza. p. 1-131

FERNANDEZ ALBALADEJO, Pablo. (1975). *La crisis del Antiguo Régimen en Guipúzcoa, 1766-1833: cambio económico e historia*. Madrid. Akal.

FERNANDEZ DIAZ, Roberto. (1985). "España en el siglo XVIII o los límites de una reforma". *España en el siglo XVIII. Homenaje a Pierre Villar*. R. Fernández (ed) Barcelona. Crítica p. 16-53

FERNANDEZ DE PINEDO, Emiliano. (1972). "La entrada de la tierra en el circuito comercial: la desamortización en Vascongadas. Planteamiento y primeros resultados". *Agricultura, comercio colonial y crecimiento económico en la España contemporánea. Actas del Primer Coloquio de Historia Económica de España*. J. Nadal y G. Tortella (ed). Barcelona. Ariel. p. 100-128

-----, (1974). *Crecimiento económico y transformaciones sociales del País Vasco 1100/1850*. Madrid. Siolo XXI.

-----, GIL NOVALES, Alberto y DEROZIER, Albert. (1988). *Centralismo, ilustración y agonía del Antiguo Régimen (1715-1833)*. Historia de España (vol VIII), M. Tuñón de Lara (dir). Madrid. Labor.

FERNANDEZ MAYO, Manuela. (1991). "La propiedad urbana en Cádiz a mediados del siglo XVIII: pautas del comportamiento de la burguesía mercantil". *La burguesía de negocios en la Andalucía de la Ilustración*. A. García-Baquero González. Cádiz. Diputación General de Cádiz. Tomo II, p. 55-62

FLANDRIN, J.L. (1979). *Orígenes de la familia moderna*. Madrid. Crítica.

FLORESCANO, Enrique. (1965). "El abasto y la legislación de granos en el siglo XVI" *Historia Mexicana* XIV:4 abril-junio 1965, p. 567-638

----- e Isabel GIL SANCHEZ. (1976). "La época de las reformas borbónicas y el crecimiento económico, 1750-1808". *Historia General de México*. México. El Colegio de México, Vol. I, p. 471-578

FRANCH BENAVENT, Ricardo. (1986). *Crecimiento comercial y enriquecimiento burgués en la Valencia del siglo XVIII*. Valencia. Institució Alfons el Magnànim.

-----, (1989). *El capital comercial valenciano en el siglo XVIII*. Valencia. Universidad de Valencia.

-----, (1991). "La atracción de los mercados andaluz y colonial sobre el comercio valenciano dieciochesco". *La burguesía de negocios en la Andalucía de la Ilustración*. A. García-Baquero González. Cádiz. Diputación General de Cádiz. Tomo I, p. 71-83

GAMERO ROJAS, Mercedes. (1991). "La Burguesía comercial y el mercado de la tierra en Sevilla en el siglo XVIII. una introducción al estudio". *La burguesía de negocios en la Andalucía de la Ilustración*. A. García-Baquero González. Cádiz. Diputación General de Cádiz. Tomo II, p. 99-115

GARCIA ACOSTA, Virginia. (1988). "Oscilación de los precios y la producción en el México borbónico: el trigo y el pan". *Empresarios, indios y estado. Perfil de la economía mexicana (siglo XVIII)*. Amsterdam. Centro de Estudios y Documentación Latinoamericanos, p. 116-135

GARCIA AYLUARDO, Clara. (1986). "El comerciante y el crédito durante la época borbónica en la Nueva España". *Banca y poder en México (1800-1925)*. L. Ludlow y C. Marichal (ed). México. Grijalbo, p. 27-58

GARCIA DIAZ, Tarsicio. (1985). "La vinculación de Francisco Ignacio de Yraeta con el mercado europeo e hispanoamericano". *La Compañía de Comercio de Francisco Ignacio de Yraeta (1767-1797)*. México. IMCE.

GARCIA GIRALDEZ, Teresa. (1996). "La formación de las redes familiares vascas en Centroamérica, 1750-1880". *Emigración y redes sociales de los vascos en América*. R. Escobedo, A. de Zaballa y O. Alvarez (ed). Vitoria. Universidad del País Vasco, p. 317-348

GARCIA LOMBARDEO, Jaime. (1973). *La agricultura y el estancamiento económico de Galicia en la España del Antiguo Régimen*. Madrid. Siglo XXI

GARCIA SANZ, Angel. (1977). *Desarrollo y crisis del Antiguo Régimen en Castilla la Vieja. Economía y sociedad en tierras de Segovia 1500-1814*. Madrid. Akal.

-----, (1985). "El interior peninsular en el siglo XVIII: un crecimiento moderado y tradicional". *España en el siglo XVIII (Homenaje a Pierre Villar)*. R. Fernández (ed). Barcelona. Crítica.

-----, (1989). "Industria textil tradicional y las reformas de la ilustración: las transformaciones de la pañería segoviana durante el reinado de Carlos III". *Actas del Congreso Internacional sobre "Carlos III y la Ilustración"*. Madrid. Ministerio de Cultura. Tomo II, p. 363-387

GOMEZ, Miquel Angel. (1992). "Pachuca, 1767: el denuncia general de don Manuel José de Moya". *Minería colonial latinoamericana. Primera reunión de historiadores de la minería latinoamericana (I)*. D. Avila, I. Herrera y R. Ortiz (co). México. Instituto Nacional de Antropología e Historia, p. 37-53

GOMEZ MENDOZA, Josefina. (1977). *Agricultura y expansión urbana. La campaña del bajo Henares en la aglomeración de Madrid*. Madrid. Alianza.

GONZALEO, Pilar. (1996). "Familias Vasco-novohispanas". *Emigración y redes sociales de los vascos en América*. R. Escobedo, A. de Zaballa y O. Alvarez (ed) Vitoria. Universidad del País Vasco, p. 261- 283

GONZALEZ, Elda R. y R. MELLAPE. (1965). "La función de la familia en la historia social hispanoamericana colonial". *Anuario del Instituto de Investigaciones Históricas*. Rosario, p. 57-71

GONZALEZ CRUZ, David. (1991). "Mentalidad. formas de vida y actividades económicas de la burguesía mercantil onubense". *La burguesía de negocios en la Andalucía de la Ilustración*. A. García-Baquero González. Cádiz. Diputación General de Cádiz. Tomo II, p. 237-253

GONZALEZ ENCISO, Agustín. (1978). "La industria dispersa lanera en Castilla en el siglo XVIII". *Cuadernos de Investigación Histórica*, 2, p. 269-289

-----, (1988). *Estado e industria en el siglo XVIII: la fábrica de Guadalajara*. Madrid. Fundación Universitaria Española.

-----, (1983). "La industria lanera en la provincia de Soria en el siglo XVIII". *Cuadernos de Investigación Histórica*, 7, p. 147-178

-----, (1988). "La industria de la lana en el siglo XVIII". *La economía de la Ilustración*. Cuadernos del Seminario Floridablanca", n.º 2. Murcia, p. 69-98

-----, (1994). "Inversión pública e industria textil en el siglo XVIII. La Real Fábrica de Guadalajara. Notas para su estudio". *Lecturas de Historia Empresarial*. J. Hernández Andreu y J.L. García Ruiz (comp). Madrid, p. 75-99.

GROETHUYSEN, G. (1943). *La formación de la conciencia burguesa en Francia durante el siglo XVIII*. México. Fondo de Cultura Económica.

GROSSO, Juan Carlos. (1993). "El tráfico comercial Puebla y Veracruz". *Los negocios y las ganancias de la Colonia al México Moderno*. L.Ludlow y J. Silva (co). México. Instituto de Investigaciones Dr José María Luis Mora. Instituto de Investigaciones Históricas-UNAM, 135-175

GUTIERREZ, Edoar O. (1992). "Estado, comercio y minería en Sonora, de 1769 a 1782". *Minería colonial latinoamericana. Primera reunión de historiadores de la minería latinoamericana* (I). D. Avila, I. Herrera y R. Ortiz (co). México. Instituto Nacional de Antropología e Historia, p. 121-135

HADLEY, Phillip L. (1975). *Minería y sociedad en el centro minero de Santa Eulalia, Chihuahua (1789-1750)*. México. Fondo de Cultura Económica.

HAMILTON, Earl J. (1988). *Guerra y precios en España, 1651-1800*. Madrid. Alianza.

HAMNET, Brian R. (1971). *Politics and Trade in Southern Mexico, 1750-1821*. Great Britain. Cambridge University Press.

HARDQY, Jorge E. (1975 a). "Sistemas sociopolíticos y urbanización. Una selección de ejemplos históricos y contemporáneos". *Las Ciudades de América Latina y sus áreas de influencia a través de la historia*. J. E. Hardoy (ed). Buenos Aires. Ed. Siap, p. 79-112

-----, (1975 b). "Two thousand years of Latin America urbanization". *Urbanization in Latin America. Approaches and Issues*. J.E. Hardoy (ed). New York. Anchor Books, p. 3-55

----- y C. ARANDVICH. (1975). "Escalas y funciones urbanas de la América española hacia 1600. Un ensayo metodológico. *Estudios sobre la Ciudad Iberoamericana*. F. de Solano (co). Madrid. Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

HARVEY, Amos H. (1971). *Urban society. An ecological approach*. New York. John Wiley and Sons.

HECKSCHER, Eli F. (1943). *La época mercantilista. Historia de la organización y las ideas económicas desde el final de la Edad Media hasta la sociedad liberal*. México. Fondo de Cultura Económica.

HELGUERA QUIJADA, Juan. (1991). "Las Reales Fábricas". *Historia de la empresa pública en España*. F. Comín y P. Martín Aceña (dir). Madrid. Espasa Calpe. p. 51-87

-----, (1996). "Empresas y empresarios manufactureros en la España del siglo XVIII". *La empresa en la historia de España*. F. Comín y P. Martín Aceña (eds). Madrid. Editorial Civitas. p. 115-140

HERNANDEZ, Mauro. (1995). *A la sombra de la Corona. Poder local y oligarquía urbana (1606-1808)*. Madrid. Siglo XXI.

HERZOG, Tamar. (1996). "De la autoridad al poder: Quito, los Larrea y la herencia inmaterial (siglos XVII y XVIII)". *Emigración y redes sociales de los vascos en América*. R. Escobedo, A. de Zaballa y O. Alvarez (ed). Vitoria. Universidad del País Vasco. p. 373-383

HOBERMAN, Louisa Schell. (1991). *Mexico's Merchant Elite, 1590-1660. Silver, State and Society*. Durham and London. Duke University Press.

HUMBOLDT, Alexander. (1966). *Political Essay on the Kingdom of New Spain*. New York. Ams. Press Incorporation.

IGLESIAS RODRIGUEZ, Juan José. (1991). "La inversión industrial burguesa en el Cádiz del siglo XVIII: las oportunidades perdidas". *La burguesía de negocios en la Andalucía de la Ilustración*. A. García-Baquero González (Ed). Cádiz. Diputación General de Cádiz. Tomo II, p. 87-98

KICZA, John E. (1982). "The Great Families of Mexico: Elite Maintenance and Business Practices in Late Colonial Mexico". *Hispanic American Historical Review* 62:3, p. 429-457

-----, (1985). "The Role of the Family in Economic Development in Nineteenth Century Latin America". *Journal of Family History*, X:3, p. 235-246

-----, (1986). *Empresarios coloniales. Familias y negocios en la Ciudad de México durante los Borbones*. México. Fondo de Cultura Económica.

-----, (1991). "El papel de la familia en la organización empresarial en la Nueva España", *Familia y poder en Nueva España. Memoria del Tercer simposio de Historia de las Mentalidades*. Antonio Guzmán V. y Lourdes Martínez O. (ed). México. Instituto Nacional de Antropología e Historia, 1991 p. 75-85

-----, (1994). "La familia Iturbe e Iraeta en la época de la independencia mexicana", *La familia en el mundo iberoamericano*. P. Gonzalbo y C. Rabell (co). México. Instituto de Investigaciones Sociales-Universidad Nacional Autónoma de México. p. 417-440

KONRAD, Herman W. (1992). "Urban influences in the formation of Colonial Mexico agriculture". *La Ciudad y el campo en la historia de México. Memoria de la VII Reunión de Historiadores Mexicanos y Norteamericanos*. México. Universidad Nacional Autónoma de México. p. 523-536

LADD, Doris M. (1974). *The Mexican Nobility at Independence, 1780-1826*. Texas. University of Texas Press.

LAFORCE, J. Clayburn. (1966). "La política económica de los reyes de España y el desarrollo de la industria textil. 1750-1810", *Hispania*, 102, p. 260-293

LAHMEYER LOBO, Eulalia María. (1978). "El papel comercial de las ciudades en América Latina de los siglos XVIII y XIX" *Ensayos histórico sociales sobre la urbanización en Latinoamérica*. Argentina. Siao.

LARRUGA, Eugenio. (1787). *Memorias políticas y económicas sobre los frutos, comercio, fábricas y minas de España*. Madrid. Imprenta de Benito Cano.

LAVRIN, Asunción (co). (1983). *Las Mujeres Latinoamericanas. Perspectivas Históricas*. México. Fondo de Cultura Económica.

LINDLEY, Richard B. (1987). *Las haciendas y el desarrollo económico. Guadalajara, México, en la época de la independencia*. México. Fondo de Cultura Económica.

LOBATO FRANCO, Isabel. (1995). *Compañías y negocios en la Cataluña preindustrial*. Sevilla. Universidad de Sevilla/Secretariado de Publicaciones.

LOCKHART. James. (1975). "Españoles entre indios: Toluca a finales del siglo XVI" *Estudios sobre la Ciudad Iberoamericana*. F. de Solano (Co). Madrid. C.S.I.C. 1975 p. 435-491

-----, (1991). "Organización y cambio social en la América colonial española". *Historia de América Latina*. L. Bethell (ed) Barcelona. Crítica, p. 63-108

LOPEZ-SALAZAR PEREZ, Jerónimo. (1976). "Evolución demográfica de la Mancha en el siglo XVIII", *Hispania*, 133, p. 233-299

LUGAR, Catherine. "Comerciantes". (1992). *Ciudades y sociedad en Latinoamérica colonial*. L.S. Hoberman, Susan M. Socolow (ed). México. Fondo de Cultura Económica, p. 67-104

MADRAZO, Santos. (1984). *El sistema de transportes en España, 1750-1850*. Madrid. Turner.

MAIXE ALTES, Joan Carles. (1994). *Comercio y banca en la Cataluña del siglo XVIII. La compañía Bensi & Merizano de Barcelona (1724-1750)*. Coruña. Universidad de la Coruña.

MARTINEZ LOPEZ CANO, M^a del Pilar. (1993). "Mecanismos crediticios en la ciudad de México en el siglo XVI", *Los negocios y las ganancias. De la colonia al México moderno*. L.Ludlow y J.Silva (co). México, p. 36-59

MARTINEZ VARA, Tomás. (1988). "El Cantábrico y el comercio americano". *Manuscripts. Revista D'Historia Moderna*, 7, p. 129-146

MARURI VILLANUEVA, Ramón. (1990). *La burguesía mercantil santanderina, 1700-1850 (Cambio social y mentalidad)*. Santander. Asamblea Regional de Cantabria. Universidad de Cantabria.

MARTINEZ SHAW, Carlos. (1981). *Cataluña en la Carrera de Indias*. Barcelona. Crítica.

-----, (1985). "la Cataluña del siglo XVIII bajo el signo de la expansión". *España en el siglo XVIII. Homenaje a Pierre Villar*. R. Fernández (ed). Barcelona. Crítica. p. 55-131

-----, (1987). "Los comportamientos regionales ante el libre comercio", *Manuscripts*, 6, p. 75-89

-----, (1991). "La burguesía mercantil andaluz: actividad económica y proyección institucional". *La burguesía de negocios en la Andalucía de la Ilustración*. A. García-Baquero González. Cádiz. Diputación General de Cádiz. Tomo II, p. 15-32

MATILLA GUIZA, María Jesús. (1982). "Las Compañías privilegiadas en la España del Antiguo Régimen". *La economía española al final del Antiguo Régimen*. Vol IV. Instituciones. M. Artola (ed). Madrid. Alianza/Banco de España, p. 269-401.

McKENDRICK, Neil. (1982). "Commercialization and the economy", Neil McKendrick, John Brewer y J.H. Plumb (ed), *The Commercialization of Eighteenth-Century England*. Indiana. Bloomington, 1982

MELON JIMENEZ, Miguel Angel. (1989). *Extremadura en el Antiguo Régimen*. Mérida. Editorial Regional de Extremadura.

MENDEZ, Luz María. (1992). "Los bancos de rescate en Hispanoamérica (1747-1832). El proceso histórico y sus fundamentos ideológicos. Estudio comparado para México, Perú y Chile". *Minería colonial latinoamericana. Primera reunión de historiadores de la minería latinoamericana (I)*. D. Avila, I. Herrera y R. Ortiz (co). México. Instituto Nacional de Antropología e Historia, p. 87-119

MENEGUS BORNEMANN, Margarita. (1994). "Economía y comunidades indígenas: La supresión del sistema de reparto de mercancías en la intendencia de México, 1786-1810". *Mercados e Historia*. J. C. Grosso y J. Silva (co) México. Instituto de Investigaciones Dr J.L. Mora, p. 231-251

-----, (1995). "La participación indígena en los mercados del valle de Toluca a finales del período colonial", *Circuitos mercantiles y mercados en Latinoamérica. Siglos XVIII y XIX*. J. Silva, J.C. Grosso y C. Yuste (co). México. I. J.M.L.Mora, p. 136-157

MILWARD, Alan S. y S.B. SAUL. (1979). *El desarrollo económico de la Europa continental. Los países adelantados (1780-1870)*. Madrid. Tecnos.

MIÑO GRIJALVA, Manuel. (1988). "La circulación de mercancías: una referencia al caso textil latinoamericano, 1750-1810". *Empresarios, indios y estado. Perfil de la economía mexicana (siglo XVIII)*. Amsterdam. Centro de Estudios y Documentación latinoamericanos.

-----, (1990). *Obrajes y tejedores de Nueva España (1700-1810)*. Monografías Economía Quinto Centenario. Madrid. Instituto de Cooperación Iberoamericana. Instituto de Estudios Fiscales, 1990.

-----, (1992). "Estructura económica y crecimiento: la historiografía económica colonial mexicana". *Historia Mexicana*, XLII: 2, p. 221-260

-----, (1993). *La protoindustria colonial hispanoamericana*. México. Fondo de Cultura Económica. El Colegio de México

MOKYR, Joel. (1985). "The Industrial Revolution and the New Economic History", *The Economics of the Industrial Revolution*. J. Mokyr (ed). New Jersey. Northwestern University, p. 1-51.

-----, (1987 a). "La Revolución industrial y la nueva historia económica (I)", *Revista de Historia Económica*, 2, p. 201-241

-----, (1987 b). "La Revolución Industrial y la Nueva historia económica (y II)". *Revista de Historia Económica*, 3,

MOLAS, Pere. (1985). *La burguesía mercantil en la España del Antiguo Régimen*. Madrid. Cátedra.

MORENO TOSCANO, Alejandra. (1988). "El siglo de la conquista", *Historia General de México*. México. El Colegio de México, Vol I p. 289-369

MORIN, Claude. (1978). "Sentido y alcance del siglo XVIII en América Latina: el caso del centro-oeste mexicano". *Ensayos sobre el desarrollo económico de México y América Latina, 1500-1975*. E. Florescano (co), p. 154-170.

-----, (1979). *Michoacán en la Nueva España del siglo XVIII. Crecimiento y desigualdad en una economía colonial*. México. Fondo de Cultura Económica.

MORSE, Richard M. (1975). "Introducción a la historia urbana de Hispanoamérica". *Estudios sobre la ciudad iberoamericana*. F. de Solano. Madrid. Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

MURIEL, Josefina. (1992). *Las mujeres en Hispanoamérica. Epoca colonial*. Madrid. Mapfre.

NADAL, Jordi. (1975). *El fracaso de la revolución industrial en España*. Barcelona.

OLMOS SANCHEZ, Isabel. (1989). *La sociedad mexicana en vísperas de la Independencia, 1787-1821*. Murcia. Universidad de Murcia.

OLVEDA, Jaime. (1991). *La oligarquía de Guadalajara. De las reformas borbónicas a la reforma liberal*. México. Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.

OUWENEEL, Arij. (1988 a). "Raíces del Chiaroscuro". *Empresarios, indios y estado. Perfil de la economía mexicana, siglo XVIII*. M.C. Torales y E. Van Young (ed). Amsterdam. Centro de Estudios y Documentación Latinoamericanos.

PASTOR, Rodolfo. (1987). *Campeños y reformas: la Mixteca, 1700-1856*. México. El Colegio de México.

DE PAULA, Alberto. (1985). "La escala comarcal en el planteamiento indiano: estructura territorial y evolución de la campaña bonaerense, 1580-1780", *La Ciudad Iberoamericana. Actas del Seminario*. Buenos Aires. CEHOPU.

PENA GUERRERO, María Antonia y Manuel José de LARA RODENAS. (1991). "Comercio y comerciantes en la costa onubense. Un estudio cuantitativo a través de las fianzas de vuelta de quila (1740-1752)". *La burguesía de negocios en la Andalucía de la Ilustración*. A. García-Baquero González (ed). Cádiz. Diputación General de Cádiz. Tomo I, p. 117-145

PEREZ HERRERO, Pedro. (1988). *Plata y libranzas. La articulación comercial del México borbónico*. México. El Colegio de México.

-----, (1989). "El crecimiento económico durante el siglo XVIII: una revisión". *Revista de Historia económica*, 1, 69-110

-----, (1991). "Los factores de la conformación regional en México (1700-1850): modelos e hipótesis de investigación". *Región e historia en México (1700-1850). Métodos de análisis regional*. México. Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, p. 207-237

-----, (1992). "el México borbónico: ¿un "éxito" fracasado?. Interpretaciones del siglo XVIII mexicano. El impacto de las reformas borbónicas. J. Zoraida Vázquez (coor). México, Nueva Imagen.

PEREZ PICAZO, María Teresa. (1988). "El comercio murciano en la segunda mitad del siglo XVIII", *La economía de la Ilustración. Cuadernos del Seminario Floridablanca*", nº 2. Murcia, p. 121-152

PEREZ SARRION, Guillermo. (1984). "El censo de Floridablanca en Aragón: un análisis general". *Revista de Historia Económica*, 3, p. 263-286

PESCADOR, Juan Javier. (1992). *De bautizados a fieles difuntos. Familia y mentalidades en una parroquia urbana: Santa Catarina de México, 1568-1820*. México, El Colegio de México.

PETIT, Carlos. (1979). *La Compañía mercantil bajo las ordenanzas del Consulado de Bilbao 1737-1829*. Sevilla. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Sevilla.

PIETSCHMANN, Horst. (1988). "Agricultura rural indígena en el México de la segunda mitad del siglo XVIII", *Empresarios, indios y estado. Perfil de la economía mexicana (siglo XVIII)*. Amsterdam. Centro de Estudios y Documentación Latinoamericana.

PINTO RODRIGUEZ, Jorge. (1991). "Los Cinco Gremios Mayores de Madrid y el comercio colonial en el siglo XVIII". *Revista de Indias*, vol LI, 192. p. 293-326

PLAZA PRIETO, Juan. (1976). *Estructura económica de España en el siglo XVIII*. Madrid. Confederación Española de Cajas de Ahorros.

POLLARD, Sidney. (1981). *Peaceful Conquest. The Industrialization of Europe 1760-1970*. Oxford. Oxford University Press.

-----, (1995). "Mercados regionales y desarrollo nacional". *Mercados y manufacturas en Europa*. Maxine Berq (ed). Barcelona. Crítica, p. 43-73

PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro. (1991). *Crecimiento y atraso económico en España (1780-1930)*. Madrid. Alianza.

RACIONERO, Luis. (1981). *Sistemas de ciudades y ordenación del territorio*. Madrid. Alianza.

REHER, David Sven. (1986). "Desarrollo urbano y evolución de la población: España 1787-1930", *Revista de Historia Económica*, 1, p. 39-66

RINGROSE, David R. (1983). "El legado de Madrid" *Revista de Occidente*, 27-28, p. 67-69

-----, (1985). *Madrid y la economía española, 1560-1850*. Madrid. Alianza.

-----, (1986). "Ciudad, país y revolución burguesa: Madrid, del siglo XVIII al siglo XIX". *Madrid en la sociedad del siglo XIX. La ciudad y su entorno. Madrid, centro de poder político. Poder económico y élites locales*. Madrid. CIDUR. Vol I, p. 301-323

-----, (1987 a) "el acarreo en el mundo hispánico: un ejemplo de desarrollo divergente". *Imperio y Península. Ensayos sobre historia económica de España (siglos XVI-XIX)*. Madrid. Siglo XXI, p. 33-59

-----, (1987 g). "Madrid y la economía castellana", *Imperio y Península. Ensayos sobre historia económica de España (siglos XVI-XIX)*. Madrid. Siglo XXI. p. 125-137

-----, (1996). *España, 1700-1900: el mito del fracaso*. Madrid. Alianza.

RIVAS ALVAREZ, José Antonio. (1991). "Relaciones y conductas familiares en los comerciantes de la Sevilla del siglo XVIII a través de las declaraciones testamentarias". *La burguesía de negocios en la Andalucía de la Ilustración*. A. García-Baquero González (ed). Cádiz. Diputación General de Cádiz. Tomo II, p. 327- 335

RODRIGUEZ LABANDEIRA, José. (1982). "La política económica de los Borbones". *La economía española al final del Antiguo Régimen*. Vol. IV. Instituciones. Madrid. Alianza/Banco de España p. 107-184

ROMERO DE SOLIS, Pedro. (1973). *La población española en los siglos XVIII y XIX*. Madrid. Siglo XXI, 1973

RUIZ TORRES, Pedro. (1985). "El País Valenciano en el siglo XVIII: la transformación de una sociedad agraria en la época del absolutismo". *España en el siglo XVIII. Homenaje a Pierre Villar*. Roberto Fernández (ed). Barcelona. Crítica, p. 132-248

SAAVEDRA, Peregrino. (1983). "Desarrollo y crisis de la industria gallega. El ejemplo de la lencería, 1600-1840". *Cuadernos de Investigación Histórica*, nº 7, p. 113-132

SALVUCCI, Richard J. (1987). *Textiles and Capitalism in Mexico. An Economic History of the Obrajes. 1539-1840*. New Jersey. Princeton University Press.

SANCHEZ SALAZAR, Felipa. (1982). "los repartos de tierras concejiles en la España del Antiguo Régimen". *La Economía española al final del Antiguo Régimen*. G. Anes (ed). Madrid. Alianza. Vol I. p. 191-258

SANTOS ISERN, Vicente M. (1981). *Cara y cruz de la sedería valenciana (siglos XVIII-XIX)*. Valencia. Institución Alfonso el Magnánimo.

SANZ GARCIA, José María. (1975). Madrid, *¿Capital del capital español? Contribución a la geografía urbana y a las funciones geoeconómicas de la villa y corte*. Madrid. Instituto de Estudios Madrileños.

SARASUA, Carmen. (1994). *Criados, nodrizas y amos. El servicio doméstico en la formación del mercado de trabajo madrileño, 1758-1868*. Madrid. Siglo XXI.

SARRAILH, Jean. (1957). *La España Ilustrada en la segunda mitad del siglo XVIII*. México. Fondo de Cultura Económica.

SEMPAT ASSADOURIAN, C. (1982). *El sistema de la economía colonial. Mercado interno, regiones y espacio económico*. Lima, 1982

-----, (1994). "Integración y desintegración regional en el espacio colonial. Un enfoque histórico". *Mercados e Historia*. J.C. Grosso y J. Silva (co). México. Instituto J.M.L. Mora, p. 141-164

SJOBERG, Gideon. (1960). *The preindustrial city. Past and present*. Illinois. The Free Press of Blencol.

SMITH, Carol A. (1976). "Regional Economic Systems: Linking Geographical Models and Socioeconomic Problems", *Regional Analysis*. C.A. Smith (ed). New York. Academic Press. Vol I, p. 3-63.

-----, (1991). "Sistemas económicos regionales: modelos geográficos y problemas socioeconómicos combinados". *Región e historia en México (1700-1850). Métodos de análisis regional*. P. Pérez Herrero. México. Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, p. 37-98

SOCOLOW, Susan. (1991). *Los mercaderes del Buenos Aires virreinal: familia y comercio*. Buenos Aires. Ed. de la Flor.

STEIN, Stanley J. (1989). "Un raudal de oro y plata que corría sin cesar de España a Francia: política mercantil española y el comercio de España en la época de Carlos III". *Actas del Congreso Internacional sobre "Carlos III y la Ilustración"*. Madrid. Ministerio de Cultura. Tomo II p. 219-280

SUDRIA, Carles. (1996). "Los orígenes de la empresa industrial: algunas reflexiones". *La empresa en la historia de España*. F. Comín y P. Martín Aceña (eds). Madrid. Editorial Civitas, 61-72

SUPER, John C. (1983). *La vida en Querétaro durante la colonia, 1531-1810*. México. Fondo de Cultura Económica.

SWANN, Michael M. (1982). *Tierra Adentro. Settlement and Society in Colonial Durango*. Colorado. Westview Press, 1982.

TAYLOR, William B. (1972). *Landlord and Peasant in Colonial Oaxaca*. California. Standford University Press.

TEDDE LORCA, Pedro. (1983). "Comerciantes y banqueros madrileños al final del Antiguo Régimen". *Historia Económica y Pensamiento Social. Estudios en homenaje a Diego Mateo del Peral*. G. Anes. L. Á. Rojo y P. Tedde. Madrid. Alianza/Banco de España. p. 301-331

-----, (1989). "Política financiera y política comercial en el reinado de Carlos III". *Actas del Congreso Internacional sobre "Carlos III y la Ilustración"*. Madrid. Ministerio de Cultura. Vol II. p. 139-217

-----, (1991). "La empresa pública en el mercantilismo español del siglo XVIII (de Uztáriz a Ward)". *Historia de la empresa pública en España*. F. Comín y P. Martín Aceña (dir). Madrid. Espasa Calpe. p. 25-49

TORALES PACHECO, M^a Cristina. (1985 a). "Francisco Ignacio de Yraeta y sus operaciones en el mercado novohispano", *La Compañía de Comercio de Francisco Ignacio de Yraeta (1767-1797)* México. IMCE.

-----, (1985 b). "Vida y relaciones de Francisco Ignacio de Yraeta". *La Compañía de Comercio de Francisco Ignacio de Yraeta (1767-1797)*. México. IMCE

-----, (1985 c). "La conformación de un capital". *La Compañía de Comercio de Francisco Ignacio de Yraeta (1767-1797)*. México. IMCE.

-----, (1988). "Tradicionalismo y modernidad en el comercio novohispano de la segunda mitad del siglo XVIII: la compañía de Francisco Ignacio de Yraeta". *Empresarios, indios y estado. Perfil de la economía mexicana (siglo XVIII)*. Amsterdam. Centro de estudios y documentación latinoamericana.

TORRAS ELIAS, Jaume. (1984). "Especialización agrícola e industria rural en Cataluña en el siglo XVIII". *Revista de Historia Económica*, 3, p. 113-127

-----, (1995). "Redes comerciales y auge textil en la España del siglo XVIII". *Mercados y manufacturas en Europa*. M. Berg (ed). Barcelona. Crítica, p. 111-132

TORTELLA, Gabriel. (1996). "La iniciativa empresarial, factor escaso en la España Contemporánea", *La empresa en la historia de España*. F. Comín y P. Martín Aceña (eds). Madrid. Editorial Civitas, p. 49-60

TUTINO, John. (1976). "Provincial Spaniards, Indian Towns, and Haciendas: Interrelated Sectors of Agrarian Society in the Valleys of Mexico and Toluca, 1750-1810", *Provinces of Early Mexico. Variants of Spanish American Regional Evolution*. I. Altman and J. Lockhart (ed). Los Angeles, p. 177-194

-----, (1983). "Power, Class and Family: Men and Women in the Mexican Elite, 1750-1810", *The Americas*, 39:3, p. 359-381

-----, (1992). "Urban power and agrarian society: Mexico city and its hinterland during the colonial era". *La Ciudad y el campo en la historia de México. Memoria de la VII Reunión de Historiadores Mexicanos y Norteamericanos*. México. Universidad Nacional Autónoma de México, p. 507-522

VAN YOUNG, Eric. (1981). *Hacienda and market in Eighteenth-Century Mexico. The rural Economy of the Guadalajara Region, 1675-1820*. California. University of California Press.

-----, (1988). "A modo de conclusión: el siglo paradójico", *Empresarios, indios y Estado. Perfil de la economía mexicana (siglo XVIII)*. C. Torales y E. Van Young (ed). Amsterdam. Centro de Estudios y Documentación Latinoamericanos.

-----, (1991). "Haciendo historia regional: consideraciones metodológicas y teóricas, P. Pérez Herrero (ed) *Región e Historia en México (1750-1850)*. México. Instituto J. Mora.

VILAR, Pierre. (1978). *Cataluña en la España moderna*. 3 vols. Barcelona. Crítica.

VILLAR GARCIA, María Begoña y Cristobal GARCIA MONTORO. (1991). "Inversiones agro-industriales de la burguesía mercantil a fines del siglo XVIII: Tomás Quilty y la fabricación de azúcar en la costa malaqueña (1779-1804)". *La burguesía de negocios en la Andalucía de la Ilustración*. A. García-Baquero González (Ed). Cádiz. Diputación General de Cádiz. Tomo II, p. 151-161

VILLARROEL, Hipólito. (1982). *Enfermedades políticas que padece la capital de esta Nueva España en casi todos los cuerpos de que se compone y remedios que se deben aplicar para su curación si se quiere que sea útil al Rey y al público*. México. Porrúa.

VIQUEIRA, Carmen y José Ignacio URQUIOLA. (1990). *Los obrajes en la Nueva España, 1530-1630*. México. Dirección General de Publicaciones del Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.

VIVES AZANCOT, Pedro. (1985). "Iberoamérica y sus ciudades en los siglos XVII y XVIII". *La Ciudad Iberoamericana, Actas del Seminario*. Buenos Aires. CEHOPU, p.307-321

VON WOBESER, Gisela. (1992). "Relaciones entre los hacendados de Cuernavaca-Cuautla y los comerciantes de México y Puebla. Siglos XVII y XVIII". *La Ciudad y el campo en la historia de México. Memoria de la VII Reunión de Historiadores Mexicanos y Norteamericanos*. México. Universidad Nacional Autónoma de México, p. 481-492

-----, (1993). "Alternativas de inversión para el Tribunal de la Inquisición en 1766", *Los negocios y las ganancias de la colonia al México Moderno*. L. Ludlow y J. Silva (co). México, p. 85-96

WRIGLEY, E.A. (1967). "A Simple Model of London's Importance in Changing English Society and Economy, 1650-1750". *Past and Present*, XXXVII, p. 44-78.

----- (1992). *Gentes, ciudades y riqueza. La transformación de la sociedad tradicional*. Barcelona. Crítica.

YUSTE, Carmen. (1991 a). *Comerciantes Mexicanos en el siglo XVIII*. Selección de documentos e introducción por Carmen Yuste. México. Universidad Autónoma de México.

----- (1991 b). "Las familias de comerciantes en el tráfico transpacífico del siglo XVIII". *Familia y poder en Nueva España. Memoria del Tercer simposio de Historia de las Mentalidades*. A. Guzmán V. y L. Martínez O (ed). México, p. 63-73

----- (1995). "Los precios de las mercancías asiáticas en el siglo XVIII", *Los precios de alimentos y manufacturas novohispanos*. V. García Acosta (Co). México. Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, p. 231-264

ZYLBERBERG, M. (1983). "Un centre financier périphérique Madrid dans la seconde moitié du XVIIIe siècle" *Revue Historique*, 546, p. 256-309